VI Jornadas de Sociología de la UNLP

Mesa 43: Radiografía de La Pampa. Espacios rurales y procesos sociales

El cambio en los valores relativos de la uva y la construcción de nuevos espacios

Autores: Martín Alejandro Ferreyra[1] y José Luis Jofré[2]

Introducción

El circuito productivo vitivinícola mendocino[3] ha sufrido en los últimos 20 años una serie de transformaciones que nadie las pone en duda. Se pasó de un modelo productivo rígido donde prevalecía una producción homogénea con poca importancia de la diferenciación de la producción y cuyo destino era el mercado interno, típico de los modelos fordistas de producción, a otro radicalmente opuesto donde se empieza a generalizar un modelo productivo flexible, donde la diversificación de los productos es una necesidad para incorporarse a los nuevos mercados que se empiezan a constituir, y el mercado interno deja paso al mercado externo como principal destino en la adquisición de excedente de la producción de la trama. En definitiva la acumulación regional tiende a mostrar características extrovertidas.

En el marco de este trabajo los cambios no son neutrales, las modificaciones que se visualizan en la trama hoy en día con respecto a las década del 70 u 80, favorecen de forma desigual a los diferentes eslabones que componen este encadenamiento.

Algunas de las siguientes preguntas se intentarán responder en este artículo:

¿Cuáles son las causas de esta transformación, son impulsos endógenos o exógenos al circuito los que modifican las características históricas que este asumió?, ¿cuáles son los agentes más beneficiados con estos cambios?, ¿cómo se visualiza en el espacio esta transformación?

Para poder llevar adelante esta tarea se necesita poder describir los cambios en el circuito y encontrar su vinculación con impulsos locales o globales, como también visualizar los diferentes agentes involucrados en la trama. Una vez alcanzado estos objetivos, se hace necesario encontrar algún indicador que ponga en evidencia como esta nueva realidad no es ajena a intereses específicos de algunos de los agentes involucrados en la lucha por la distribución del excedente económico que está en juego.

El cambio de modelo de organización de la producción

Si bien las transformaciones que vamos a describir responden a un proceso, arbitriamente a partir de 1988 entendemos que se da el paso de un modelo de regulación y acumulación del capital

[1] CONICET, IMESC-IDEHESI, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza.
E-mail: mmalevo@yahoo.com
[2] CELA- INA Mendoza. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza.
E-mail: elpoetadelazurda@hotmail.com
[3] Si bien se trabajará con el circuito mendocino por su importancia al interior de circuito nacional, las estimaciones alcanzadas pueden ser utilizadas como la realidad nacional.

a otro. Ese año el estado provincial deja de ser un agente productor de vinos, durante el gobierno de José O. Bordón, la Bodega estatal Giol se encontraba asediada por las deudas, en un contexto económico de hiperinflación y de una sensible baja en el consumo del vino de mesa, donde según los datos disponibles que proporciona el INV se pasó de un consumo aparente de 85 litros a 55 litros de vino per capita en la Argentina en esa última docena de años. Este contexto posibilitó que se generasen las condiciones ideológicas que permitieron el traspaso de la propiedad pública de esta empresa productora de vinos a manos privadas.

La difícil situación financiera en que se encontraba la bodega estatal, constituyó en el contexto que posibilitó transferirla y con ello comenzar un nuevo proceso de regulación de las distintas actividades comprendidas en el circuito productivo. El escenario de crisis generó las condiciones para construir una argumentación consensuada ante la sociedad y los agentes que participaban del circuito, lo cual posibilitó que el gobierno provincial lograse el paso de Giol a manos privadas. Esto se pudo llevar acabo a pesar de una áspera discusión legislativa que había intentado frenar la ley que habilitaba la privatización (Pavese, 1997).

La posición institucionalista que adoptada entiende, a diferencia de la descripción precedente, que más que la crisis de la unidad productiva estatal, era una crisis que de una forma de regular el circuito vitivinícola, que permitió la consolidación de un nuevo patrón de acumulación y regulación, que estaba en disputa desde hacía más de una década en el circuito.

La nueva realidad institucional local que describimos fue el resultado de un proceso que superó a los propios agentes que constituían el circuito. Desde fines de los años setenta se había establecido una lucha ideológica por determinar cuáles deberían ser los objetivos estatales. La posición victoriosa consiguió imponer la idea de que los objetivos de Giol debían ser similares a los de una empresa privada, olvidando que muchas veces el estado -más allá de los beneficios que debe tener una unidad productiva- posee otros objetivos cuyos beneficios que son muy difíciles de cuantificar, e imposibles de llevarlos adelante por un agente económico privado. Por ejemplo, la redistribución progresiva del ingreso que permita un desarrollo social más equilibrado en el espacio social bajo análisis.

Varias investigaciones (Olguín, 2008) realizadas sobre la empresa estatal de vinos, a nuestro entender terminan encontrando en la rentabilidad negativa de Giol una de las principales causas de su venta. En este sentido buscan explican a partir de la incapacidad de desarrollar una gestión ordenada, fue lo que desembocó inevitablemente en la privatización de la bodega. La caída estrepitosa en el consumo, más un conjunto de causas endógenas, como la mala administración de la firma, generaron un “elefante blanco” con poca capacidad de maniobra que impedía procesos de innovación y diversificación. En el mismo sentido, estos estudios aducen que esta unidad productiva solo producía -más allá de un vino de baja calidad- las crisis por excesos de oferta, más endeudamiento del erario público, entre otros males.

Por el contrario, esta óptica institucionalista, entiende que la evidencia empírica, es parcial y no pone luz sobre otras funciones que poseía la bodega estatal; por ejemplo, su rol integrador de los diferentes agentes que participan en el circuito. La privatización de Giol debe ser entendida como el indicador que puso en evidencia las nuevas tendencias regulativas que empezaron a tener mayor incidencia en los destinos del circuito, en las que la primacía de las orientaciones mercantiles se consolidaron sobre aquellas regulaciones -derivadas del estado- que históricamente ordenaban el circuito.

Se entiende que la inviabilidad de continuar con la empresa Giol en manos del estado, que asumen muchas investigaciones, es parte de las relaciones ideológicas que el empirismo toma como evidencias primeras. No pueden observar que la crisis de la bodega provincial terminó siendo funcional a una nueva regulación que se quería imponer. La privatización de Giol fue una de las herramientas que permitió transferir las capacidades formativas de precio que poseía el estado, contribuyendo así a consolidar una nueva fase de acumulación del capital a nivel local.

La nueva morfología institucional que se logró imponer hizo inviable tener un estado productor, con capacidad de determinar los destinos del circuito como en la etapa fordista. El estado debió dejar de pretender ser un agente central alrededor del cual se formase la matriz distributiva que se imponía en el circuito. En definitiva lo que el estado transfirió más allá de la empresa, fue la capacidad de regulación del mercado que le proporcionaba Giol; capacidad formativa de precios; la capacidad de liberación de oferta, la capacidad de generar obras estratégicas para el circuito, etc.

Creemos que entender como un fracaso el accionar de Giol implica haber adoptado previamente como correcto los valores de los agentes ganadores del nuevo modelo productivo que se impuso en el circuito vitivinícola argentino. La pérdida de poder de ciertos agentes que habían exigido la constitución de una empresa de vinos estatal -donde las regulaciones que esta emanara estuvieran más enfocadas en la equidad distributiva que la eficiencia- es a nuestro entender lo que termina explicando la desaparición de Giol. Esta sido constituida para proteger a los pequeños productores frente a los grandes bodegueros y fraccionadores de vinos, según se expresó en el debate legislativo de la época en 1954 (Olguín, 2008: 76). Entonces, la crisis de Giol estuvo dada desde cuando se empezó a exigir prioritariamente a todos las entidades estatales las mismas funciones lucrativas que a las privadas; por lo tanto, la racionalidad del estado fue sustituida por la racionalidad del mercado.

Giol debe ser entendido como la materialización de las regulaciones que emanó la institución fordista estatal. Esta empresa en manos del estado encaró funciones que superaron la actividad productora de vinos; desarrolló acciones como la construcción de viviendas a sus empleados, la preparación de tierras para la producción agrícola, la construcción de obras de regadío, la constitución de organizaciones mutualistas, entre otras cosas (Olguín, 2008: 77).

Los objetivos empresariales de Giol buscaron la forma de redistribuir el excedente del circuito de manera más simétrica entre los diferentes agentes económico-sociales. Fue en esa época que el estado tuvo a su cargo la exclusividad en la constitución de las características espaciales de la trama.

La salida del modelo fordista resulta una derrota para algunos agentes, mientras que para otros termina con las crisis estructurales del circuito. Ya que el estado fue el promotor de los permanentes desequilibrios entre oferta y demanda que persistieron durante casi tres cuartos de siglo. En esta línea encontramos el trabajo que desarrolla Biondolillo (2004) donde se afirma que *"(….) el despegue de la nueva vitivinicultura, y el momento de su máximo esplendor, tuvo lugar durante la década de los noventa, cuando el país ató su destino al paradigma del mercado como instrumento apropiado para la eficiente asignación de los recursos productivos. Pero también es cierto que la vitivinicultura nacional hizo su propio esfuerzo, poniendo en práctica un traumático programa de ajuste de su estructura productiva, a partir del cual comenzó a revertirse un desequilibrio permanente entre oferta y demanda que persistió durante casi tres cuartos de siglo".*

Imputar en el accionar de Giol el resultado de la crisis de sobreproducción, es el chivo expiatorio que encuentran ciertos agentes económicos en la disputa por imponer un mercado más favorable a su capacidad de retener excedentes del proceso productivo en cuestión.

La situación crítica en que se encontraba la bodega estatal productora de vinos fue producto de que en el mismo momento el estado estimuló por un lado, la producción y la capacidad de almacenamiento a partir de importantes subsidios a grandes fraccionadores, y por otro, simultáneamente se generaron en la formación social Argentina períodos político-económicos de restricciones de la demanda a través de la generación de regímenes salariales constrictivos. El régimen de acumulación fordista vigente, al no tener características extrovertidas, generaba crisis de sobre producción al no encontrar la producción una demanda efectiva de lo que se había estimulado.

Lo que muchas veces resultó beneficioso para la burguesía pampeana, las crisis de *stop and go*, no lo fue para la burguesía vitivinícola que poseía un mercado netamente introvertido. Por lo tanto, mientras a nivel local se estimulaba la constantemente producción, a nivel nacional se achicaban los mercados. Las grandes crisis de sobreproducción coinciden en momentos de una constante redistribución regresiva del ingreso. Dos ejemplos de ellos son la caída del grupo Greco, ya explicada; y la crisis de la bodega Giol que desencadenó su venta en 1988.

Otro elemento que no se puede excluir de la explicación de la crisis de sobreproducción, es la caída del consumo, en la que aparece la sustitución del mercado del vino por bebidas alternativas como explicación más común. Sin embargo, entendemos que esta sería una explicación parcial de esta crisis. Si entiende al consumo como algo más que una cuestión de gustos individuales; no se lo ve como un proceso individual, atomizado, para la apropiación de un bien; sino que el consumo es

entendido como un proceso colectivo, activo, donde se apropian y usufructúan los bienes culturales, y en donde intervienen grandes estructuras que moldean la conducta (García Canclini, 1995).

La tensión que experimentó el circuito vitivinícola, entendida como crisis de sobre producción, recién acabó con la incorporación de la trama a un nuevo modo de producción flexible, que le posibilitó al circuito ser competitivo en el mercado internacional, a partir de la extraversión del modo de acumulación. Esta nueva característica permitió no depender más de la capacidad exclusiva de la demanda local. De hecho mientras mayores sean los saldos exportables y menores sean los costos, principalmente los salarios, mayor rentabilidad encontrará el circuito.

Esta nueva característica extrovertida, limitó la participación de los agentes que no podían reconvertirse rápidamente, muchos de estos tendieron a desaparecer, por quedarse sin la posibilidad de participar en este nuevo mercado que se estaba constituyendo, o por estímulos que el estado generó para la erradicación de viñas. El estado acompañó este proceso con incentivos producidos por la gestión política del gobernador Bordón, donde se estimuló la diversificación productiva, que también puede ser leída como el desplazamiento definitivo de ciertos eslabones primarios del mercado del vino.

El paso de un modo de producción rígido a uno flexible, concluyó con un fuerte ajuste dimensional del sector vitivinícola, experimentado a través de la eliminación de 100.000 hectáreas de uvas criollas y de 16.000 viñedos, además de la desaparición de más de la mitad de las bodegas de la zona (Salvatierra, 2005: 12).

Lo que muchos llaman *el despegue de la nueva vitivinicultura mendocina* no es otra cosa que la adaptación institucional a un nuevo patrón de acumulación y regulación, que terminó desplazando tendencialmente a los pequeños viñateros y bodegueros que se habían sociabilizado bajo instituciones fordistas. Para esto fue necesaria la desaparición de un estado que regulase los precios de los productos básicos de la producción, como por ejemplo la uva.

Consolidación de un nuevo régimen, visualización de nuevos conflictos

El período fordista del circuito vitivinícola mendocino la tensión principal en el reparto del excedente se daba entre aquellos pequeños productores primarios junto con los industriales sin capacidad de fraccionamiento vinculados al mercado trasladista, versus los grandes fraccionadores que se vinculaban al mercado de planchada. El eslabón comercializador tuvo una participación constante con algunos altibajos que no fueron significativos vinculados al mercado minorista.

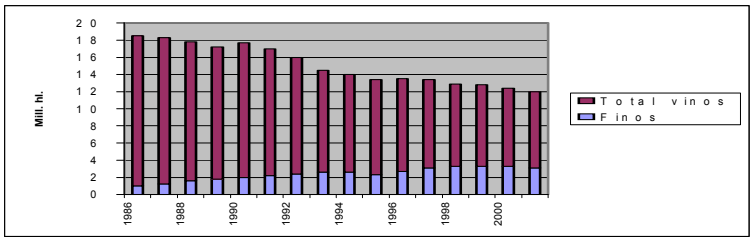
La consolidación del modo de producción flexible generó un nuevo escenario en la institución mercado, en el que los agentes vinculados al mercado de traslado (agentes más débiles) quedaron prácticamente excluidos de participar de un cierto dinamismo que experimentó la trama.

En este período (1988-2008) las estrategias de diferenciación de productos, llevadas adelante por un tipo de agente económico del eslabón industrial, constituyeron novedosos

mercados, marginando a los productores agrícolas atomizados, particulares e industriales con poca capacidad de reestructurar su producción de acuerdo a los nuevos standards de calidad. Esto modificó la tensión principal por la apropiación de excedentes económicos en el circuito vitivinícola. Esta tensión no estuvo mas dada agentes del mercado traslado contra el de planchada, sino que se desplaza a los agentes vinculados al eslabón industrial con capacidad de fraccionamiento, y los agentes económicos que conformaban el eslabón comercial.

Los agentes vinculados históricamente al mercado de traslado (fracción agrícola del capital e industriales sin capacidad de fraccionamiento), tuvieron pocas posibilidades de participar en los nuevos mercados de vinos finos y el exportador que se estaban constituyendo a partir del nuevo régimen de acumulación y regulación que se había implementado.

Argentina: Tendencia en el consumo de vino. 1986-2001



Fuente: elaboración propia en base de datos INV.

El gráfico muestra la aparición de un nuevo mercado de vinos en la Argentina, con las modificaciones en la regulación. El consumo de vinos finos, sobre el total de vino consumido en el mercado interno, aumentó en los años contemplados en el cuadro, pasando de ocupar el 7% al 25% del total.

Los agentes económico-sociales que devinieron en centrales a partir de la consolidación del nuevo modelo, intentaron imponer una idea de cómo debía funcionar el estado. Estos fueron los que impulsaron por un lado, la (supuesta) racionalización del estado y, por otro lado, la reconversión del sistema productivo. Así fue que las ideas o valores que se consensuaron en la provincia a partir de la segunda gestión política democrática, no fueron otra cosa que la consolidación de lógicas regulativas que emanaron de la nueva morfología que adoptó la institución mercado, derivada del acople al nuevo régimen de acumulación y regulación que sucedió al fordismo a escala global. Estas nuevas regulaciones provenientes de la institución mercado, desnaturalizaron del imaginario social la función productora de bienes del estado.

El mercado desde 1988, asumió formalmente la exclusividad del reparto de prácticamente todo el excedente social. El procedimiento que justifica su proceder se encuentra a partir de la canonización de uno de sus valores matrices, la eficiencia. A partir de entonces, el mérito será el valor que guiará el reparto del excedente. Solo serán los agentes económicos eficientes los meritorios de conseguir mayor parte de los excedentes.

Las nuevas regulaciones del mercado no tenían como objetivo el desarrollo equilibrado de los diversos tipos de agentes económicos que formaban el circuito; insistimos, el mercado quería agentes eficaces, por más que ellos fueran un puñado que dejara fuera de juego a gran parte de los pequeños agentes que históricamente conformaban el circuito.

El estado en esta nueva función debía acompañar, en el mejor de los casos, a los agentes para que estos alcanzaran los criterios requeridos por el mercado; recién ahí podrían participar del reparto. Si no fuera así, se lo demonizaba a este (estado) con denominaciones como asistencialista, generador de vagos perdedores, etc. Cualquier esfuerzo estatal de ponerse en ayuda mediante de la formación del precio, significaba realizar prácticas enmarcadas en el terreno de lo profano.

Un representante de los agentes beneficiados con la implementación del modo de producción flexible, niega al estado la función de poder de intentar regular el reparto de las ganancias. En cambio propone que el estado provincial debía convencerse de llevar adelante *"(...) una política agrícola no dirigista, tratando de no practicar la demagogia, escapando al asistencialismo para lograr la competitividad de las empresas y pensando mas en la rentabilidad de la agricultura que en el rédito político…"* (Mendoza, 1999).

En el mismo sentido recomienda a los agentes productivos más perjudicados por el nuevo proceso productivo*"(...) cambiar, integrarse, capacitarse, ser competitivos y eficientes"*. Asimismo, explicita que se hace necesario cambiar el paradigma antiguo enquistado, donde lo que predominaba era pedir, por otro donde lo que predomine es competir (Mendoza, 1999).

Lo que se visualiza en las citas no es la intención -por parte de los voceros de los agentes centrales en esta nueva realidad del circuito- de un retiro del estado total, sino la propuesta de una ayuda selectiva a aquellos agentes que tuvieran la capacidad de reconvertirse y pudieran adaptarse al nuevo modo de producción, que nosotros denominamos flexible.

Esta investigación difiere de los representantes de los agentes ganadores de este proceso, no son cuestiones meritorias que algunos agentes adaptaran su producción al nuevo modo de producción flexible y otros no, sino que las instituciones donde se habían socializado unos y los otros, no eran las mismas. No todos los agentes que componían el circuito productivo vitivinícola, tuvieron acceso a los mismos recursos, ya sean estos económicos, políticos, culturales.

La no participación en los nuevos mercados que se estaban constituyendo, por parte de los agentes más débiles del circuito, que continúan aún hoy vinculados al mercado de traslado, encuentra serias dificultades para ser explicada desde una posición, donde decisiones individuales determinan la posibilidad de entrar o no a participar en los nuevos mercados. Las decisiones que toman los agentes más débiles no están determinadas por una racionalidad abstracta, si se quiere homogénea; al contrario, creemos que las racionalidades de estos agentes están restringidas por las informaciones y las capacidades cognitivas que ellos poseen.

El mercado como toda institución es una construcción social, es el espacio donde se juega por la apropiación de una parte del valor de la producción social; donde se reparte la riqueza social y algunos agentes tienen la posibilidad de construcción de las reglas que regulan este juego -más allá de que éstas no sean eternas. Éstos quedan en mejor posición de ganar, más que otros. Así es que, este nuevo mercado de vinos finos, margina a muchos de los agentes económicos que históricamente lo habían constituido.

Por lo tanto, se hace necesario proveer a los agentes económicos más débiles del circuito de nuevos capitales, que no solo se deben quedar en lo económico, sino contemplar aspectos culturales y sobre todo políticos, a través de organizaciones que los representen para mantener ciertos grados mínimos y así poder participar en las nuevas estructuras del mercado.

Es decir que la nueva estructura institucional que se comenzó a establecer a partir de la privatización de Giol, no solo expresa una distribución de los diferentes agentes con capacidades diferenciales de retener excedente al interior del circuito, sino también muestra cómo se van construyendo las características prioritarias que tiene que ir adoptando la producción. Es decir, los agentes económicos que están en una posición ventajosa, si quieren mantenerla no solo deben manejar las palancas económicas de distribución de ganancias, sino también los instrumentos ideológicos de reproducción de ese posicionamiento.

La principal característica de los agentes más débiles, es que nunca reestructuraron su producción. La cantidad de uva que producen es elevada por ha., considerada de calidad mala para los nuevos requisitos del nuevo mercado; variedades como la cereza y Pedro Jiménez son las más comunes que producen. Estos agentes suelen ser propietarios de pequeñas fincas, comprendidas entre 5 y 15 ha., aunque esta característica no es exclusiva. Los sistemas de producción siguen siendo los tradicionales, el uso del agua por surco o cubierta de manto donde la gravedad a través de las pendientes es lo más común, y el manejo de las plantas como parral. La barrera cultural más que económica que poseen estos agentes para ingresar a los nuevos mercados los pone en una situación de vulnerabilidad donde corren peligro de extinción.

El mercado exportador

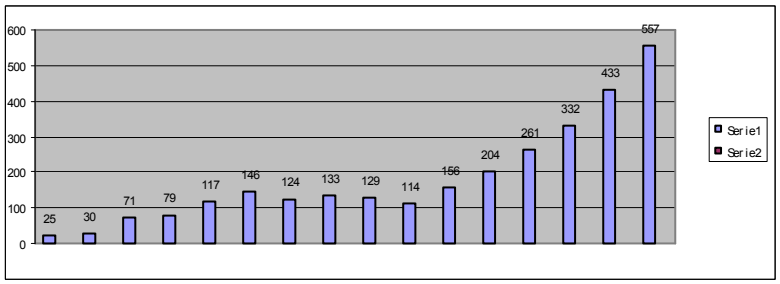
Con la llegada de nuevos agentes económicos al circuito y paralelamente a la adopción de un nuevo proceso productivo flexible, en concordancia con el patrón de acumulación nacional, aparece una creciente orientación exportadora, como otra de las características fundamentales que acompaña y explica ese proceso; un nuevo destino de la producción que antes era totalmente marginal.

Si bien las exportaciones no son exclusividad del patrón de acumulación y regulación flexible, ya que se registran indicadores de exportación en pleno apogeo del patrón de acumulación rígido, este mercado era solo utilizado cuando los stocks vínicos se transformaban en inmanejables;

la salida exportadora era estimulada por el estado en esos momentos como una forma de regular el precio, evitando que los excedentes en años particulares no terminaran bajando el precio del vino y destruyendo a muchos agentes del circuito. En el primer año de la década del ochenta se exportaron vinos a Rusia a precios irrisorios (Cortese, 1992).

El siguiente gráfico muestra la evolución de este nuevo mercado que se abre paralelamente al mercado interno de vinos finos, -que veníamos mencionando- con la adopción del nuevo patrón de acumulación y regulación del capital.

Evolución de las exportaciones de vinos en millones de dólares. 1990-2007



Fuente: elaboración propia en base a datos de Pro Mendoza.

Según los datos disponibles en el gráfico anterior se observa que en 15 años se registró un aumento del 2228% en valores en dólares exportados. Paralelamente, se dió una reducción de más del 35% del mercado interno en el mismo periodo, pasando el consumo de 44 a 29 litros per cápita. Compensa esta suma del aumento extraordinario de las exportaciones, la pérdida del consumo interno. Es decir, los 3.597.702 de hectolitros que se exportaron.

A pesar de que los vinos comunes tienden a desaparecer, las exportaciones tienen un predominio marcado de este producto, aunque la tendencia sea cada vez menos. Es decir, los vinos con características fordistas, que representaron a principios de los noventa casi el 90% de los volúmenes exportados, recibieron el 45% del total del dinero percibido por las exportaciones del circuito. Por lo tanto, los vinos finos, que representaban a penas más del 10%, recibieron el 55% del valor total de las exportaciones en 1990. Para el 2003 los vinos finos crecieron su participación en el mercado exportador, pasando a representar un 45% en volúmenes, y en dinero pasaron a beneficiarse del 85% del total de lo exportado.

Las complejidades de las regulaciones propias de este mercado fueron excluyentes de los viñateros y bodegueros tradicionales que constituían agentes claves para la retención y la distribución del excedente del circuito a nivel local.

El nuevo mercado exportador, podemos subdividirlo en dos etapas, la primera comprendida entre los años 1990 y 2002, y la segunda entre el 2003-2008. En el primer subperíodo, el crecimiento de las exportaciones se puede explicar por la inexistencia de ese mercado, donde se experimento una evolución exponencial en valores que ofrece INV, es decir paso el conjunto de los

agentes que componen este circuito de exportar de 15 millones de dólares en el año 1990 a 128 millones en el año 2002.

A partir de entonces, a pesar de los malos pronósticos, el crecimiento fue más vertiginoso que el experimentado desde el nacimiento del mercado para la trama mendocina, pasando de 128 millones de dólares a 557 millones en el año 2008 (INV). Por ese entonces (2002) el modo de acumulación vigente entró en crisis, de hecho fue la crisis más fuerte que tuvo ese patrón de acumulación, ya que termina modificando la estructura de valorización que este había privilegiado desde la modificación del sistema financiero allá por el año 1977. La institución moneda fue el escenario principal de la disputa.

La tensiones que se visualizaron a nivel nación entre una moneda dolarizada versus una moneda devaluada (Basualdo, 2006: 470), posibilitó la aparición de un escenario más coherente para los intereses locales de aquellos agentes que podían participar en el mercado exportador. El incremento del dólar generó a los agentes económicos que participaban del mercado tener importantes márgenes de rentabilidad. Esto explica el aumento en casi 5 veces de las exportaciones del circuito en los valores FOB.

La constante llegada de inversiones a una provincia periférica del sistema productivo nacional, se explica la evolución en las rentabilidades que experimentaron aquellos agentes con capacidad de exportar su producción. Las grandes firmas internacionales tomaron en cuenta las tasas de beneficios mundiales y en la comparación el "mercado exportador de vinos" argentino resultó ser uno de los más rentables del mundo entre sus competidores directos.

Todas estas modificaciones le permitieron no solo al circuito productivo vitivinícola nacional, pasar de una participación del 1,9% del comercio mundial de vinos en el año 1997 (Aspiazu y Basualdo, 2001: 13) a otra en el año 2008 donde se experimenta un récord de más de U$S 600.000.000 en exportaciones de vinos y más de U$S 221.000.000 de mosto, lo que significa el 5% del comercio mundial del vino. La trama mendocina es muy representativa de esta cifra ya que aporta 557 millones de dólares de un total de 821 millones que generan las exportaciones de vino de todo el país (García, 2009).

Los ganadores de la nueva regulación del circuito

Ante esta nueva caracterización del circuito, tendremos dos tipos de agentes líderes, uno del viejo mercado que aún sigue siendo el más importante en volumen vínico pero no en valores monetarios, los agentes económicos especializados en vino común para el mercado interno; y otros, los agentes que se caracterizan por tener una producción mucho más perfilada con las características del nuevo modo de producción.

A diferencia de los agentes más débiles del circuito que quedan atados a la participación casi con exclusividad del mercado que hemos denominado fordista, el de vinos comunes, los

agentes líderes se caracterizan porque su participación en un mercado no es excluyente para participar en el otro. De hecho ser líderes en un mercado, les da muchos recursos, principalmente de comercialización, para competir en buenas condiciones en otros mercados.

Al agente líder, se hace imposible encasillarlo como perteneciente a un solo tipo de mercado, por lo tanto es interesante ver como las estructuras regulatorias diferentes de cada mercado o submercado, si se quiere del circuito, modifican las estrategias desplegadas por estos agentes.

Una primera característica del mercado de vinos comunes, es la elevada concentración en cuanto al eslabón industrial y de fraccionamiento heredada del modelo anterior. Se observa una participación en el mercado de media docena de agentes económicos que estructuran las características del mismo.

Una investigación de principios de esta década muestra la siguiente participación. Es decir, todo el mercado de vinos comunes se reparte prácticamente entre las siguientes bodegas: Peñaflor, FECOVITA, Resero, Baggio, Garbin y COVISAN (Aspiazu y Basualdo 2001: 185).

A medida que los vinos se alejan del modelo previo en cuanto a calidad y precio, es decir que en cuanto a las características del producto desaparece la homogeneidad, se empieza a tener en cuenta cuestiones como el cepaje, las zonas de origen y la tradición de la firma elaboradora. Se observa un mayor número de agentes que participan en este mercado. Asimismo, en este nuevo mercado, el de vinos finos, observamos el arribo de una gran cantidad de nuevos agentes al circuito, principalmente en los eslabones industriales; así es que identificamos una gran cantidad de nuevas bodegas.

Si bien estos agentes no son un todo homogéneo, encontramos características que los unifican. Una de ellas es que si bien arriban para competir en el nuevo mercado interno de vinos finos que se ha constituido, también pretenden ser parte del grupo de agentes que tiene posibilidades de exportar una porción significativa de su producción.

Otra característica común a los nuevos agentes del circuito es que pretenden controlar todo el proceso productivo, así es que necesitan integrarse río abajo en el encadenamiento, produciendo sus propias uvas. Pero sus estrategias de integración hacen que se concentren o desaparezcan los productores viñateros tradicionales, desintegrándolos progresivamente de la industria vitivinícola, y que se re localice la producción, pasando a tener algunas zonas geográficas -como Luján, Maipú, Tupungato, Tunuyán- con prestigio a la hora del emplazamiento industrial.

Esta nueva característica que asumió el circuito, afectó a los agentes vinculados al mercado de traslado ya que los nuevos agentes son menos demandantes tanto de uva como de vino de traslado. Es decir, los viñateros independientes, propios del modelo fordista de producción, encuentran cada vez menos espacios de negociación y comercialización de sus productos.

Los agentes lideres del circuito de la etapa fordista, si bien se pudieron adaptar a las nuevas características del mercado de vinos finos, en ningún momento descuidaron o dejaron de participar en el mercado anterior (fordista); es decir, eran líderes porque tenían la posibilidad de retener excedente producido, tanto en el mercado de vinos comunes, que todavía seguía siendo de los más importantes en volúmenes vínicos comercializados, como en el mercado de vinos finos que se estaba constituyendo.

Dentro de los agentes líderes visualizamos además de la media docena que concentran prácticamente la totalidad del mercado de vinos comunes a otros agentes económicos, que adaptaron su producción a las permanentes necesidades y gustos del mercado, por lo tanto sus productos están expuestos a un estado de cambio constante.

En el marco de estas modificaciones, propias de las últimas dos décadas, es necesario explicitar algunas características del grupo de agentes, que tienden a ser cada vez más centrales. Según el origen de sus capitales, algunos son agentes de origen nacional y otros de origen global. Según su lógica de funcionamiento, ambos pueden tener lógicas productivas, pero también es posible encontrar otros agentes, aunque en menor medida, que poseen lógicas de funcionamiento financieras. A éstos también les cabe la diferenciación según el origen del capital.

El capital global que toma importancia en el postfordismo no estará ajeno a este circuito productivo como ya lo anticipamos, sino que será uno de los agentes centrales a partir del uso de las nuevas tendencias tecnológicas. En este punto, decimos que la aparición de este nuevo contendiente en la lucha por la distribución del excedente en juego en el circuito, fue posible a partir de la importante inversión directa llevada a cabo por agentes económicos extranjeros y, en menor medida, agentes nacionales no asociados históricamente al negocio del vino. Las nuevas condiciones económicas y el desarrollo que ya había alcanzado el sector vitivinícola en la región, promovieron las inversiones de capitales locales, nacionales y de empresas o grupos trasnacionales que aceleraron la modernización, el aumento de la producción de vinos finos, y la apertura del sector hacia el mercado externo.

La nueva tecnología (flexible) no debe ser vista como neutra. Ésta pasó a ser una herramienta vital de los agentes económicos mejor posicionados del circuito para poder seguir manteniéndose en una posición de privilegio. Si nos alejamos de los beneficios que puede proveer a un agente en particular y vemos la tendencia que ésta produce en la imposición del circuito, se puede visualizar cómo la utilización de esta tecnología margina a muchos de los agentes económicos históricos, no solo por una cuestión económica, sino también por una cuestión cultural que implica su utilización.

Un ejemplo es la utilización de una técnica de producción flexible como el raleo, es decir, dejar pocos racimos de uva por planta para elevar su calidad. Los productores instituidos o moldeados en la etapa fordista del circuito lo consideran como un desperdicio inexplicable de uva.

El viñatero tradicional tiene incorporadas ciertas disposiciones para actuar que suelen ser incompatibles con las nuevas técnicas productivas; es decir, que su inercia institucional o su habitus de clase, si se utiliza a Bourdieu, termina rezagándolo en el uso de los nuevos elementos tecnológicos que implementan los agentes líderes del circuito.

Lejos de una crítica del uso anacrónico de la tecnología, no estamos en desacuerdo con el avance tecnológico en la producción de vinos, pero compartimos la idea de que la tecnología reproduce el sistema social del cual es originaria, por lo tanto reproduce sus perfiles, sus cadencias, sus silencios (Franco, 1996). Entonces, la adopción de tecnología enlatada no se incluye en las prioridades locales de los integrantes del circuito.

Otra disputa que se visualizó en el eslabonamiento fue la disputa simbólica con consecuencias económicas, el vino puede adquirir dos sentidos bien definidos que entran en una controversia por cómo tiene que ser su función social de este producto. Uno asociado a la burguesía mas tradicional, dedicada a producir vinos finos usando denominaciones francesas para sus productos; y otro asociado a una cuestión popular, por medio del cual el vino era considerado la bebida que acompañaba la comida diaria de las familias argentinas. Desde que se adopta la nueva forma de producción flexible, este último sentido comienza a perder importancia y el vino de mesa deja de ser una institución en las comidas de los sectores populares. Ésto no solo se produjo por la batalla ganada por las bebidas sustitutas como la cerveza o las gaseosas, sino también, por la imposición del vino varietal sobre el vino de mesa. Ésto puede demostrarse fácilmente cuando se ve el descenso constante del consumo per cápita en el país.[4]

La nueva forma de ver el producto margina a un segmento de consumidores pertenecientes a los sectores más populares, que antes participaban en la comunidad que hacía uso de tal bebida. La nueva tendencia de beber poco pero bueno, no es otra cosa que una forma de excluir de este producto cultural a las clases dominadas. Citando a Bourdieu podemos decir que existiría una tendencia a utilizar el vino asociándolo con lo fino, lo refinado, que no es solo injerido como bebida sino también como diferenciación de estilo de vida, es decir, como distinción de clase (Bourdieu, 1998). Desde entonces el vino puede ser asociado al tiempo libre, a un mayor capital no solo económico, sino también cultural. Es interesante ver como todos los nuevos hábitos de consumo del vino marginan de la toma de este producto a las clases populares, sin contar el tema del precio. Por ejemplo, la realización de rituales complejos entre los cuales podemos mencionar oxigenación en decanter, guarda del producto con determinada calidad, maridaje, cata, etc.

Estrategias de los agentes más débiles

Los agentes económicos en problema por la imposición de una nueva morfología institucional, no fueron pasivos. Éstos generan tensiones no solo en cuanto a cómo se tiene que

[4] Ver el grafico "Argentina: Tendencia en el consumo de vino, 1986-2001".

redistribuir el capital económico, por ejemplo muchos de los agentes en situación crítica desplazados por el nuevo modo de producción se vincularon a la Federación de Cooperativas. A través de ésta pudieron seguir manteniendo el acceso a mercados que serían inviables de participar en una situación aislada.

Una forma que demuestra la no pasividad, se percibió en la reacción de estos agentes a la implementación de las políticas de privatizaciones de empresas públicas del gobierno provincial, a diferencia de lo que sucedió con el patrimonio público a nivel nacional, que quedó en manos de lo que se ha denominado "la comunidad de negocios"; articulación de tres grandes agentes económicos diferentes (poseedores de deuda, grupos concentrados nacionales y grupos de capitales extranjeros con capacidad de gestión) (Basualdo et al., 2002) a nivel local un grupo de agentes económico-sociales tradicionales del circuito (viñateros y bodegueros), lograron retener parte importante del patrimonio público.

El estado vendió o transfirió a FECOVITA (Federación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas), la empresa estatal GIOL en 1988, una de las empresas vitivinícolas más grandes del país donde la mayor parte de los pequeños productores vitícolas de la provincia de Mendoza elaboraban su materia prima. FECOVITA adquirió no sólo las bodegas de Giol, sino toda su estructura de comercialización y sus marcas comerciales. Este hecho explica mucho de la realidad particular de la actividad del circuito, especialmente en lo que respecta a los eslabones que se dan a partir de la producción vitivinícola.

La conformación de esta cooperativa permitió la resistencia de numerosos grupos de agentes económicos que de otra forma no hubieran podido mantenerse dentro de las nuevas condiciones de competitividad que impuso la reestructuración del sector vitivinícola en el período de implementación del modelo económico neoliberal en la Argentina. Ésto fue muy relevante pues de los 12.000 productores existentes en Mendoza, 2.500 están integrados como socios de cooperativas adheridas a FECOVITA, representando el 15% de la producción total de la provincia, y otros 2000 productores están integrados bajo la denominación de "terceros". Éstos son productores que, sin ser socios, tienen vínculos históricos con las cooperativas y entregan con continuidad su producción a éstas para su elaboración y comercialización (Améndola et al.). FECOVITA es una de las empresas más importantes en la vitivinicultura argentina: reúne actualmente a 32 cooperativas de las 38 en actividad en la provincia de Mendoza. Se encarga del 81% de la comercialización del vino de sus miembros (Améndola et al.). Los 1.172.215 hectolitros de vino elaborados por la empresa en el 2000, representaron el 9% del total de vinos elaborados ese año en Argentina (12.536.820 hl., INV).

Como vemos los agentes económicos más débiles, aquellos productores pequeños del circuito, están mucho más articulados que otros agentes con características similares a otros circuitos a nivel nación (o de la misma provincia), posibilitándoles tener posiciones mucho más fuertes a la hora de una supuesta reglamentación por parte del estado local.

Entendemos que esto es gracias a una articulación de clase propia regional que posibilita a los agentes económico-sociales más débiles del circuito, a nivel provincial que la actividad tuviera una regulación diferente a lo que sucedía con otros circuitos a nivel nación.

Mientras que, el estado nacional en consonancia con todas las políticas que estaba llevando adelante desde 1991 con el llamado Decreto de desregulación, Nº 2.284, que inauguró una nueva fase en el campo de las políticas públicas, en tanto el programa de desregulación pasó a asumir un papel protagónico dentro de las estrategias económicas e institucionales de corto y largo plazo. (Azpiazu y Basualdo 2001: 45, 46,47), trajeron aparejado un cambio radical en el entorno operativo y regulatorio del circuito. Se trata de los siguientes:

- artículo 52: libera la plantación, implantación, reimplantación y/o modificación de viñedos en todo el territorio de la Nación, así como la cosecha de uva y su destino para la industria, consumo en fresco y para otros usos, incluyendo la fabricación de alcohol;
- artículo 53: libera la producción y comercialización de vino en todo el territorio nacional y elimina toda modalidad de cupificación y bloqueo. Libera la fecha de despacho al consumo interno de vinos de mesa nuevos que sean enológicamente estables, una vez finalizada la cosecha";
- artículo 54: se limitan las facultades conferidas al Instituto Nacional de Vitivinicultura exclusivamente a la fiscalización de la genuinidad de los productos vitivinícolas. Bajo ningún concepto el mencionado ente podrá interferir, regular o modificar el funcionamiento del mercado libre. Las autoridades del mencionado ente serán un presidente y un vicepresidente, quedando suprimido el Consejo Directivo. El INV deberá dentro de los sesenta (60) días del presente proceder a la reestructuración integral de su dotación, de acuerdo a la limitación de las atribuciones del organismo"; y, por su impacto indirecto, mediatizado por la implantación de vides en tierras áridas,
- el artículo 68: se deja sin efecto la desgravación impositiva de tierras de baja productividad, prevista en la Ley Nº 22.211.

El estado provincial generó una serie de dispositivos que trababa el flujo de excedentes hacia fuera de la región, moderando los impulsos nacionales que no se corresponden con el interés de los agentes locales. Estos a través del Estado provincial y en combinación con otras instituciones que normativizan el funcionamiento del circuito, como el Instituto Nacional de Vitivinicultura (mas allá del vaciamiento funcional), produjeron una serie continuada de reglamentaciones sobre el funcionamiento del circuito que impiden una transferencia total de la reglamentación de morfología del mercado a los agentes concentrados que lo constituyen, posibilitando -entre otras cosas- que este espacio que lo contiene tenga capacidad de retener localmente parte de la ganancia, evitando transformarse en un enclave productivo.

Un ejemplo de la capacidad de intervención es la Ley provincial número 6059 firmada el 23 de septiembre de 1993, donde se ratifica un tratado entre Mendoza y San Juan en defensa de la vitivinicultura y de los consumidores, mediante el cual se acuerda que la salida o traslado de vinos

fuera del territorio de las provincias signatarias, debe realizarse en envases o contenedores de hasta 5 litros. Esta ley deja sin capacidad de juego a aquellos agentes encargados del fraccionamiento en plantas fuera de las provincias productoras.

En 1995 mediante el decreto 305 se reglamentó el "Fondo Vitivinícola de Mendoza" ratificado por la ley 6216 con el fin de promocionar la vitivinicultura y sus productos, cuya materia prima y/o derivados y su industrialización sean originarios de la provincia de Mendoza. Para el estado provincial la actividad vitivinícola se transformó en un eje del desarrollo, posibilitando la transferencia de recursos de diversos circuitos.

Esta capacidad de reglamentación de los diversos agentes del circuito se observó en otra serie de leyes como las usadas de ejemplo, que intentaron financiar la actividad, mostrando transferencia de otros sectores como del circuito hidrocarburífero. Ejemplo de ésto es el Fondo para la Transformación y el Crecimiento que percibió solo hasta el año 2002, 233 millones de dólares para otorgar financiamientos a proyectos productivos orientados hacia la incorporación de nuevas tecnologías, tanto en la producción primaria como en la industrial.

Consecuencias del nuevo modelo

La apertura económica y la desregulación, si bien pusieron en apuros a muchos agentes económicos tradicionales del circuito, también posibilitaron la llegada de estos nuevos agentes -que fueron en muchos casos los que aportaron los capitales necesarios para transformar el modelo vitivinícola, muchos agentes locales en los noventa fueron más dinámicos, no sólo en inversión, publicidad y comercialización, sino también en innovación de procesos y productos.

Las inversiones en el sector, en la década de los noventa, ascendieron a U$S 1.500 millones aproximadamente. Los capitales provinieron de diversos orígenes y las modalidades de inversión también fueron distintas. Primero, a través de la compra de empresas y viñedos existentes. Segundo, por medio de la construcción de nuevas bodegas y de la implantación de nuevos viñedos, también con fuertes inversiones en tecnología. Tercero a través de acuerdos de comercialización, joint-ventures o adquisición de marcas, especialmente por parte de las grandes distribuidoras internacionales (Aspiazu, 2002; Bocco, 2003).

Una de las características de las nuevas unidades productivas que se crean para ser competitivas en el nuevo mercado, es que éstas "se agrandan hacia arriba, y se achican hacia abajo". Esta categoría "nativa", definida por un entrevistado, nos sirve para describir la nueva situación lleva a que cada vez menos empleados manuales participen en las bodegas en el proceso de producción del vino, y a un incremento del número de empleados encargados del proceso de circulación de los productos. Proliferan gerencias, mientras que desaparecen obreros manuales en el proceso de elaboración del vino. Un ejemplo es la bodega Terrazas perteneciente a la firma Chandon que se construye alrededor de las más avanzadas tecnologías, y que solo tiene para la

producción de sus vinos no más de dos decenas de empleados fijos. Mientras en la parte de circulación de sus productos sus trabajadores se cuentan por centenas.

Por un lado, el modelo flexible de producción que se fue imponiendo y trajo beneficios al circuito, como la reconversión de viñedos y el mejoramiento de los productos mediante innovaciones que conjuntamente generaron la diversificación de la oferta, el mejoramiento de los productos, la búsqueda de nuevos mercados. Por otro lado, se consolidaron definitivamente las consecuencias negativas para los pequeños productores vinculados al modelo rígido fordista de producción, que eran los menos competitivos, principalmente los agentes locales menos integrados.

La concentración de la producción o "cuellos de botella" que experimentaba el mercado en la etapa fordista del circuito, era una característica propia del eslabón fraccionador. Ésta tendería a achicarse con la desaparición del mercado de vinos comunes. Pero con el nuevo modo de producción postfordista, la concentración se observa en la tendencia a la desaparición del tradicional viñatero independiente. El nuevo modelo que está en pugna, es menos demandante de materia prima que no esté bajo su control. La tendencia de una constante disminución en la producción de vinos comunes, hace que también se haga necesario el control del cepaje según la estrategia de la bodega. Por lo tanto, los nuevos emprendimientos suelen ser un combo entre fincas y bodegas.

El combo "finca-bodega" que se ve en la mayoría de los nuevos emprendimientos, dirigidos al nuevo mercado fino y exportador, podemos encolumnarlo como una de las principales causas que desplazan progresivamente a aquellos agentes económicos que especializaban su producción alrededor del mercado de traslado. La concentración que experimenta el circuito no se da en el eslabón industrial, a diferencia de lo que había sucedido históricamente en el mercado de vinos comunes, que mostraba concentraciones muy superiores a las que se experimenta la nueva configuración institucional. Los agentes que participan en este nuevo mercado despliegan estrategias que buscan integrarse o auto proveerse el principal producto, es decir poder tener un mayor control de la uva.

Una tendencia que muestra el proceso que se describe es la disminución de todos aquellos establecimientos agrícolas de menor tamaño, manteniéndose la caída en el número de las firmas hasta llegar a aquellas unidades productivas que superan las 25 ha. Es decir, que mientras más grande sea un agente económico, mayores posibilidades tendrá de continuar siendo parte del circuito productivo.

Mendoza. Total de unidades y de superficie con vid vinífera según escala de extensión. En números absolutos y en porcentajes. Años 1988 y 2002

Escala de extensión de la superficie total (hectáreas)	1988		2002	
	Unidades	Hectáreas	Unidades	Hectáreas
En números absolutos				
Total	**17.325**	**154.417,0**	**12.324**	**132.462,9**
Hasta 10	10.161	29.061,7	6.492	19.228,9
10,1 - 25	4.113	35.350,8	3.119	27.812,2
25,1 - 50	1.699	27.562,5	1.448	25.236,7
51 y más	1352	62.442	1265	60.185,1
En porcentajes				
Total	100,0	100,0	100,0	100,0
Hasta 10	**58,6**	**18,8**	**52,7**	**14,5**
10,1 - 25	23,7	22,9	25,3	21,0
25,1 - 50	9,8	17,8	11,7	19,1
51 y más	7,8	40,4	10,3	45,4

Fuente: INDEC, Censos Nacionales Agropecuarios, 1988 y 2002, en Neiman, 2007.

Para el año 2002, se observa una asociación muy fuerte entre aquellos agentes pequeños, y la producción de uvas para vinos comunes. Ésto se demuestra a partir de que las unidades de menor tamaño -cerca de la mitad de todas las fincas de la provincia de hasta 10 hectáreas totales que cultivan vid- destinan exclusivamente sus uvas a la elaboración de vinos comunes y participan con un 38% de la superficie total cultivada. En el otro extremo, los agentes económicos que poseen viñas de más de 50 hectáreas de superficie total, sólo destinan el 12,5% de las mismas al cultivo de uvas comunes y ocupan menos del 5% de la superficie total cultivada (Neiman, 2007).

La posibilidad de poder participar en el nuevo mercado de vinos dentro de la fracción agraria del capital se hace más difícil si hablamos de un pequeño viñatero tradicional; por el contrario mientras más grandes sean los agentes que participaban del modelo tradicional, mayores oportunidades de reconversión y de poder obtener beneficios en este nuevo mercado.

En resumen, la información disponible sobre los cambios en la distribución de la tierra y de la superficie cultivada, expresa la consolidación del modelo vitícola en grandes establecimientos a partir de su asociación con el cultivo de uvas para vinos finos.

El proceso de concentración de la economía a nivel nacional también se visualiza en el encadenamiento en el eslabón industrial. La adquisición de la propiedad patrimonial o accionaria de bodegas locales converge con un proceso de concentración en la etapa de elaboración, comercialización y distribución de vinos, como consecuencia de la economía de escala que tratan de alcanzar esos capitales o grupos inversores. Estos procesos han producido el cierre o desaparición de bodegas de menor tamaño y tecnología tradicional productoras de vinos de mesa para el mercado de "traslado", tanto de capital privado como cooperativas (Bocco, 2003). Por ejemplo, en el circuito agroindustrial las empresas dedicadas a la producción de vino disminuyeron en un 60%. Sin embargo, cuando se observa la evolución de los valores brutos de esta actividad sucede lo contrario. Desde 1991 se pasa de $279,9 millones a $688,9 millones en el 2000 (Perlbalch y Calderón, 2001).

La fuerza de trabajo en la zona donde se inserta el circuito a finales de los 90, había duplicado los problemas de ocupación, con respecto a los años iniciales de la década. El desempleo

abierto y la subocupación llegaron al 30% de la PEA. El 35% de los trabajadores no estaba registrado y más del 25% de la población urbana se encontraba bajo la línea de pobreza (de Ricci, 2001). Esta situación muestra que los aumentos de los valores brutos de la actividad, eran cada vez menos distribuidos entre los sectores trabajadores, y que los nuevos agentes económicos líderes eran menos demandantes de mano de obra.

Conclusiones

La evolución del circuito vitivinícola mendocino está muy ligada a la capacidad de defender ciertos impulsos globales por parte de grupos de agentes económicos tradicionales del mismo. Se podría afirmar que la burguesía local tuvo la capacidad de movilizar ciertos recursos políticos que pudo evitar que su desaparición económica fuera inmediata.

Mientras a nivel nación hay apertura económica, muchas veces descripta como desregulación económica, vemos a nivel local, es decir, en el circuito productivo agroindustrial seleccionado, una constante y sistemática regulación o reglamentación de la actividad, que evita que el circuito se transforme en un enclave productivo.

Los problemas de esta clase (burguesía tradicional menos integrada con los mercados minorista y exportador) no son sólo aquellos que derivan de la inserción de este circuito a la red del capital global en épocas del capitalismo postfordista, que hemos descripto hasta acá -donde el capital global llega con capital económico e incide con la adquisición de tierras y bodegas en la desaparición de las familias de pequeños productores, de las cooperativas y su sustitución por los nuevos agentes trasnacionales, produciéndose un cambio en la estructura social de las zonas productivas rurales-, sino también aquellos que derivan de los cambios en las instituciones que hacen que se generen otros procesos sociales, como las migraciones del campo a la ciudad y el cambio del sentido del vino.

A los agentes económicos más beneficiados, además de reproducir las necesidades propiamente económicas, que son propias del capitalismo, como las que hemos analizado a lo largo del trabajo, se les hace necesaria la reproducción de las condiciones imaginarias.

De este modo se observa en el circuito no solo una lucha económica, sino también una donde se participa en el terreno de las disputas por la significación del vino; es decir, cómo se lucha por el capital cultural que representa la elaboración de este producto, y por la definición de a partir de cuáles valores se derivarán las normativas que regularán el o los mercados.

Si bien son impulsos exógenos los que movilizaron los cambios que se percibieron en el circuito, las relaciones sociales mendocinas mediaron esos impulsos, especialmente un grupo de agentes económicos vinculado a los eslabones industriales con capacidad de fraccionamiento, generando condiciones para que el circuito experimentara un cierto dinamismo cuando las condiciones generales del país no acompañaban para que esto sucediera. Es decir encontraron

algunas herramientas políticas en el estado provincial que permitió, lo que algunos llaman el despegue de la viticultura en pleno proceso de des industrialización del país.

El despegue de la vitivinicultura no es otra cosa que la adaptación del circuito a los requerimientos del mercado internacional. Esto se dio a partir de la constitución de dos mercados: el de vinos finos y el exportador.

La adaptación a las nuevas demandas, genera tendencialmente una extraversión de la acumulación. Adquieren cada vez más importancia los excedentes que se consiguen en el mercado internacional. Por lo tanto desaparece la necesidad de un régimen salarial nacional amplio que estimule la demanda.

Las estratégicas económicas que emplearon los agentes más concentrados del circuito para ir apropiándose más porciones del excedente en juego, se complementaron con estratégicas culturales, que posibilitaron despegarse de los viñateros tradicionales y encorsetar los nuevos mercados a los agentes más débiles.

En el circuito vitivinícola, la realidad experimentada por el espacio social, no presenta una tendencia uniforme, es decir, se pasó de un espacio homogéneo, típico de los modos de producción fordistas, a un espacio que encuentra varias regulaciones espaciales.

Por un lado, se visualizan los *espacios típicamente trasladistas* en cuanto al mercado inmediato que regula la capacidad de retención de excedentes, principalmente ubicados al este provincial, que mantuvieron las características típicas de los espacios fordistas, donde existe una homogeneidad en la producción (uvas y vinos genéricos).

Un gran porcentaje de la producción de estas zonas, tiene destino en el mercado interno. Los agentes que constituyen estos espacios fueron los más afectados, al no poder reconvertir su producción, según las nuevas exigencias del mercado de vinos finos que se constituyó a nivel nacional, y mucho menos para el internacional. Estos productores quedaron muy dependientes de no más de media docena de otros agentes que manejaban más del 80% del mercado de vinos comunes. Además, el descenso notable del consumo de vino per capita de este mercado, perjudicó aún más el poder de negociación que estos agentes tenían.

Esta combinación de factores explica el abandono de numerosas fincas productivas en los noventa. En consecuencia, la mancha verde del oasis experimentó un descenso importante en algunas zonas cultivadas, donde existía la mayor concentración de los agentes económicos menos integrados a la fracción industrial del circuito.

Estos espacios sociales, fueron los que experimentaron con mayor fuerza la retracción de la demanda de los años 90. Las características concentradoras de los que pueden comercializar estos vinos comunes, la imposibilidad de reconversión de los agentes, y el descenso del consumo de vino de mesa, son las causas más importantes a la hora de explicar la retracción de este espacio vinculado a la producción de vinos trasladistas.

Por otro lado, se encuentran los *espacios flexibles*, netamente asociados a la producción post fordista. Estos son nuevos espacios que se constituyen con métodos productivos flexibles, donde la retención de excedente se consigue a partir de la comercialización en los mercados más exigentes a nivel mundial, y en los que no se puede hablar de una reconversión productiva, porque nacen a partir de las exigencias de los mercados más selectos. Las inversiones en general tienen origen extrarregional y las fincas se ubican especialmente en las zonas altas de Mendoza, al pie de la montaña. A partir de la llegada de estos agentes, estos espacios tuvieron una etapa de expansión, ya que se crearon como espacio productivo. Son además espacios mucho más concentrados, donde los agentes tienen una capacidad de integrarse en todo el proceso productivo, y sus productos son destinados a la exportación.

Finalmente, se observa un *espacio híbrido*, compuesto por zonas donde conviven espacios moldeados por relaciones sociales más complejas, donde se entrecruzan relaciones más próximas a regímenes de producción fordistas, con otras postfordistas. En este espacio es donde verdaderamente existió una reconversión de la actividad; es decir, donde muchos agentes lograron modificar su producción para acceder a los nuevos mercados que se estaban constituyendo. Este espacio contiene a los agentes centrales, a los tradicionales, y a otros no integrados del circuito. En este espacio convivían los más beneficiados con la nueva estructura que se conformó: una parte importante de los capitales extrarregionales que ingresaron al circuito, junto con los pocos grandes fraccionadores del modelo previo que se incorporaron al nuevo mercado, y que mantenían sus posiciones de líderes en el viejo mercado de vinos comunes, y en menor medida, la burguesía local tradicional que logró reconvertirse en parte.

Bibliografía consultada

Améndola, F. y otros. *Estrategias de las cooperativas vitivinícolas de la provincia de Mendoza de Argentina*, inédito.

Aspiazu, D. y Basualdo, E. *La Trama Vitivinícola Argentina a principios del Siglo XXI. Rasgos estructurales, mutaciones en el contexto operativo sectorial y lineamientos de políticas públicas*, Buenos Aires, 2002.

Basualdo, E. et al. *El proceso de privatización en la Argentina. La renegociación con las empresas privatizadas. Revisión contractual y supresión de privilegios y de rentas extraordinarias*, Editorial La Página, Buenos Aires, 2002.

Bocco, A. *Reestructuración vitivinícola; integración agroindustrial y nuevas relaciones entre la bodegas y los productores de uva finas*, CEIL-CONICET, Buenos Aires, 2003.

Bourdieu, P. *Espíritus de Estado. Génesis y estructura del campo burocrático*, en Revista Sociedad (Facultad de Ciencias sociales, UBA), Número 8, Abril 1996.

_____ *La Distinción. Criterios y bases sociales del gusto*, Ed. Taurus, Madrid, 1998.

Cortese, C. *El latifundio vitivinícola*, Colección: hechos y personajes de Mendoza en el siglo XX, ed. Primera Fila, Mendoza, 1992.

Franco, M. *Globalización, transculturalización, desconexión*, 2º Jornadas de Sociología. Veinte años después: 1976-1996, FCPYS, UNCuyo, 1996.

García Canclini, D. *Consumidores y ciudadanos*, Editorial GRIJALBO, México DF, 1995.

Mendoza, J. *La importancia de la gerencia en la empresa agrícola*, Revista Uva, Nº 75, enero/marzo, 1999.

Neiman, G. *Aspectos sociales del desarrollo empresarial en la agricultura intensiva de la argentina*, I Seminario de cooperación y desarrollo en espacios rurales iberoamericanos. Sostenibilidad e indicadores, Almería, 2007.

Olguín, P. *La intervención estatal en los mercados vitivinícola. La función de la regulación de la bodega y viñedos Giol. Mendoza argentina (1954-1974),* en Revista Territorios del vino, Centro de Estudios Interdisciplinarios Latinoamericanos, Universidad de la República, Montevideo, 2008.

Pavese, E. *El 'caso Giol'. Bordón y cuenta nueva*. Colección Memoria Ciudadana, Editorial Huayra, Mendoza, 1997.

Perlbalch, I. y Calderón, M. *Sector industria manufacturera* en La economía de Mendoza. Situación actual y Perspectivas, Editorial de la FCE, UNCuyo, Mendoza, 2001.

Ricci de Lara, M. I. Mercado Laboral, en *La economía de Mendoza. Situación actual y perspectivas*, Editorial FCE, UNCuyo, Mendoza, 2001.

Sala, G. *Los 20 Exportadores Top de Mendoza*, Revista Entorno Económico de Mendoza, Editorial EMC, Nº 4, 2006.

Tacchini. Mercado vitivinícola en Díaz Araujo, Edgardo y otros, *Crisis vitivinícola*, Editorial Idearium, Mendoza, 1982.

Otras fuentes consultadas

DEIE: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas, Ministerio de Economía de la Provincia de Mendoza.

INDEC: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Gobierno de la Nación.

INV: Instituto Nacional de Vitivinicultura.