

Área: Ciencias Políticas.

Eje Temático: Modernización y Regulaciones en la Agroindustria Vitivinícola.

Título de la ponencia: **Modernización y acumulación en la agroindustria vitivinícola. El caso de los Grandes Agentes en la provincia de San Juan, en los últimos 25 años.**

Autor: *Emilio Gabriel Escudero*

Condición: *Categoría Alumno Avanzado*

Institución: *Instituto de Investigación Socio-Económica, Facultad de Ciencias Sociales. Universidad Nacional de San Juan.*

Email: emilioescudero9@hotmail.com.

RESUMEN

El análisis de los procesos de modernización productiva y las dinámicas de acumulación, las regulaciones y el comportamiento de los agentes en las ramas agroindustriales necesitan para su comprensión de enfoques integradores y complementarios que ayuden a explicar los complejos procesos de las nuevas conformaciones estructurales. En este sentido se recurre a los elementos que brinda la Escuela de la Regulación Francesa (ERF) por un lado, a los enfoques de las Cadenas productivas, Complejos Industriales y eslabonamientos. Ya el trabajo de investigación pretende analizar las transformaciones y los procesos de modernización y de acumulación en la agroindustria vitivinícola (AIV), a partir del comportamiento de los Grandes Agentes en la provincia de San Juan, en los últimos 25 años. En este sentido, la finalidad de la propuesta es de comprender los impactos contextuales macro (regulación, modernización y acumulación) y los procesos específicos observados en las grandes fracciones del capital con sus comportamientos y estrategias. El periodo en estudio tiene su inicio a partir de los 90, donde se produjeron las más notables procesos de modernización nuevas modalidades de acumulación. En este sentido los objetivos de la investigación, son conocer los procesos de modernización y de acumulación de los últimos 25 años y su impacto en estructura actual de la AIV, a partir de los comportamientos de los agentes (gran fracción del capital). Identificando las políticas públicas que incidieron en la nueva estructuración, especialmente en las distintas fracciones del capital, en los últimos 25 años. Determinando por ultimo los heterogeneidad generada por dichas políticas.

La investigación que se intenta realizar es de naturaleza descriptiva, explicativa y de carácter aplicada, para la misma se recurre tanto a fuentes primarias (entrevistas a informantes claves y encuestas a empresas-firmas del sector) como secundarias.

Palabras Claves: Modernización, Regulación, heterogeneidad, Agentes líderes.

1. Introducción

Este trabajo se enmarca dentro del proyecto de investigación que dirige el Dr. Alberto Daniel Gago “Las Industrias Exportables intensivas en Recursos Naturales en el Desarrollo Económico de la Región de Cuyo. Organización Industrial, Estrategias, Políticas Públicas y Perspectivas, que actualmente se lleva a cabo en el Instituto de Investigaciones Socioeconómicas de la Facultad de Ciencias Sociales, Universidad Nacional de San Juan. y actualmente director de Tesis de nuestro trabajo de investigación final.

El trabajo tiene resultados provisorios como consecuencia de que dicha investigación sigue en proceso, como parte un proyecto de. Por lo tanto lo que se expone son los aspectos mas relevantes que considero. Son sin embargo las primeras aproximaciones.

2. Reestructuración de la Agroindustria Vitivinícola en la década de los 90

En la década de los 90, la convertibilidad trajo aparejada la apertura externa y la desregulación de los mercados, que llevaron a una inserción del país al nuevo proceso de globalización. Este fenómeno global, se presento como una de las causas de la concentración, como proceso que se inicia de manera acelerada con del predominio de grandes agentes que comienzan a hegemonizar el mercado de la agroindustria sanjuanina. La matriz de agentes en la agroindustria vitivinícola de San Juan se ha modificado con la incorporación de estos nuevos agentes transnacionales. En ella están presentes agentes heterogéneos con formas diferenciadas de producción. En la década del 90, se instalan en la región grandes empresas (Bodegas) transnacionales en la AIV que otorgan un proceso de extranjerización y concentración que da paso a la expulsión de las pequeñas y medianas empresas y a la consolidación de grandes empresas firmas con altos procesos de modernización productiva. Las pequeñas y medianas bodegas se encontraron con múltiples dificultades para subsistir al proceso de apertura, debido a que no pudieron generar el excedente suficiente para invertir en tecnología e innovaciones y les permitiera competir con las grandes firmas. Además, de no poder acceder al crédito, normalmente no se encontraban totalmente integrados en los eslabones productivos. La mayoría de la las bodegueros regionales (pequeños y medianos) seguían orientando su producción hacia el mercado interno, debiendo someterse a los formadores de precios de la compra venta de vino de traslado, por lo que empiezan a comportarse como meras proveedores de las grandes firmas, quedando subordinada a las Grandes Bodegas.

Los procesos de modernización y reconversión productiva son llevados a cabo por grandes agentes, apoyados por un marco regulatorio que les permitió lograr tener una mayor integración plena la cadena productiva. En este contexto los grandes agentes del sector (Agentes regionales, Nacionales, Internacionales), beneficiados por ley de Promoción Industrial, de diferimientos Impositivos, ley de convertibilidad, desregulación y apertura, Ley de inversiones extranjeras, y flexibilización laboral. llevaron a cabo reconversiones productivas con fuertes procesos de modernización y nuevas modalidades de acumulación, que caracterizo una alta especialización con diversificación de productos y mercados, y orientado al mercado externo. Al momento de la aplicación de las leyes de promoción industrial y de diferimientos, en la década del noventa, la realidad del país cambio al igual que los agentes y la estructura productiva en la Provincia.

Una gran cantidad de Bodegas pertenecientes a bodegueros tradicionales de la provincia cerraron su empresa¹, o en los mejores casos, vendidas a capitales extranjeros (Grupos económicos con intereses en diferentes rubros de la economía nacional e internacional), los casos más relevantes son los de las bodegas de la familia Pulenta y el caso de la Bodega Resero que decidieron vender sus capitales a grupos económicos. Hay que tener en cuenta que muchas de las bodegas que se encuentran inscriptas en el INV no necesariamente realizan la correspondiente molienda, (estas no están produciendo). Esta disminución de empresas se notó aun más, desde 1992 al año 2010, algunas desaparecieron y otras siguieron existiendo a pesar de que no participaban en el proceso productivo vitivinícola.

Por otro lado es notable el surgimiento de nuevas formas de asociación, fusión y compra por parte de capitales foráneos, de bodegas en manos de empresarios locales y regionales que pasaron a ser propiedad de grandes grupos económicos, la mayoría son capitales extranjeros, que adquieren empresas preexistentes, luego se dedican a vinos finos, invierten en modernización tecnológica, se integran verticalmente con viñedos propios o con productores, realizan alianzas con firmas locales, y se orientan especialmente al mercado externo².

¹ Un ejemplo de ello lo constituyen las Bodega Mancha, Bodega Ahun, Bodega Turcuman Hns, Bodega los Andes, Bodega el Parque, Bodegas Goranski, Bodegas Talacasto entre otras que cerraron entre 1985 y 1993. De acuerdo a datos brindados por la fundación Bataller

² Azpiazu y Basualdo 2001: 131 y Bocco 2007: 115

A continuación mostraremos un breve cuadro en el que se muestra como en el transcurso de la década pasada se instalaron en la provincia de San Juan los principales grupos económicos que manejan el mercado del vino interno, tanto como el externo.

CUADRO 1: DE LAS PRINCIPALES GRUPOS ECONÓMICOS RADICADOS Y ORIGEN DEL CAPITAL

Años	BODEGA	ORIGEN DEL CAPITAL	ORIGEN DEL CAPITAL
1994	CASA MONTES	GRUPO ANDALUZ	CAPITALES ESPAÑOLES
1994	SAIN REMI	GRUPO INVERSOR MIXTO	CAPITALES EXPTRANJEROS
1995	RESERO	GRUPO CARLELLONE	CAPITALES MENDOIZINOS
1996	ESMERALDAS	GRUPO CATENA ZAPATA	CAPITALES MENDOIZINOS
1998	PEÑAFLO	DLG MERCHANT BANKING PARNERS	CAPITALES EE.UU
1999	CALLIA	GRUPO SALENSTEIN.	CAPITALES HOLANDESES
2001	GRAFIGGNA	GRUPO ALLIED DOMEQ.	CAPITALES FRANCESES
2002	DON DOMENICO	EMPRESA STARFRUT	xxxxxxxxxxxxx
2006	GRAFIGGNA	PERNOD RICARD	CAPITALES FRANCES
2007	RESERO	FECOVITA	CAPITALES MENDOIZINOS
2009	PEÑAFLO	GRUPO DONALLSON Y BEMBERG	CAPITALES EE.UU
2009	VIÑAS DE AGILAR	CAPITALES BRASILEÑOS	CAPITALES BRASILEÑOS

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de la Producción de San Juan

Del cuadro mismo se desprenden cuatro de los grupos más importantes en el mercado del vino, que hegemonizan gran parte del negocio a nivel internacional. La instalación de estas grandes Bodegas tiene relación con la implementación de la Ley de Diferimientos Impositivos que comienza a aplicarse en la provincia en los noventa. La misma Ley estaba destinada a darle un nuevo perfil productivo a la estructura productiva de la provincia. La misma política pública que se aplica en los 90 se orientó a generar producción de alta calidad, a partir del plan de convertibilidad. En 1997, la cantidad de hectáreas incrementadas como consecuencia de la aprobación de los proyectos que impulsaba la ley, fue de 8.087 has destinadas a uva fina y 4.723 has destinadas a emprendimientos de uva de mesa.

Sin embargo solo un grupo reducido de empresas fue beneficiado con la aplicación de la ley de diferimientos. Entre los beneficiarios Bodegas y Viñedos PeñaFlor fue uno de los favorecido con la aprobación de tres diferimientos de 700 ha en total, repartidas, en distintos departamentos (Caucete- 240 ha, San Martín 220 ha, 9 de Julio 240 ha).

La llegada de capitales extranjeros modifica la estructura de producción, tanto en formas de organización empresarial como en los posesos de producción dentro de la cadena productiva en donde introducen los mayores cambios a nivel tecnológico³. La agroindustria vitivinícola ha sido parte de este proceso de reconversión; una creciente participación de la industria, que van desde la producción hasta la comercialización; produciéndose una integración vertical completa, observada en inversión en maquinarias y reconversión de viñedos y mayor gestión integral de los procesos comercialización y distribución. También ha crecido el empleo de profesionales en las distintas etapas: en la supervisión de la producción (propia o requerida a terceros), en la industrialización, en el control de calidad y en el gerenciamiento. Así las empresas ubicadas en el eslabón de industrialización y comercialización se encuentran en el núcleo de esta agroindustria vitivinícola, ya que son quienes ejercen el poder sobre los agentes posicionados en las otras actividades. Por tanto, las bodegas se abastecen tanto con uvas de producción propia (alrededor del 50%) –que les permite sobretodo tener un control y cuidado total de todas las etapas de la producción de la uva– como de la compra a productores, con quienes, en general, no establecen contratos formales pero sí les realizan un seguimiento de la forma de producción más conveniente para los bodegueros.

A pesar de que en el país existan más de 1.200 bodegas y pese a la atomización del sector, la mayor parte del negocio se concentra en pocas empresas firmas. Por ejemplo, el Grupo Peñaflor, es líder del sector con seis bodegas en tres provincias y dueño de la Mostera mas grande que se encuentra en el departamento de San Martin. Tiene ingresos por 500 millones de pesos anuales, y Finca las Moras es su mayor proyecto en la provincia a cargo del grupo estadounidense DLJ- Bemberg, estos buscan potenciar esa bodega para competir con Graffigna (Pernod Ricard) y Callia (Salentein), las más grandes en vinos finos de San Juan. Hoy en una segunda etapa estas mismas empresas apuntan a la generación de vinos Premium que tienen un valor altísimo en el mercado externo y que tienen una demanda específica.

3. Heterogeneidad y Agentes

Las asimetrías entre los diferentes tipos de Agentes dentro del complejo Agroindustrial del vino, tiene que ver con un conjunto de factores, que los posiciona frente a estos en un determinado lugar dentro de la estructura; La coexistencia en un mismo espacio territorial o regional en este caso, de diferentes modalidades de producción, con distintos niveles de tecnología, que llevan a cabo los distintos agentes que producen en el sector vitivinícola es una

³ Mag. Lic. Cecilia. Los diferimientos Impositivos. Una política pública para el desarrollo

característica particular de la provincia. Por eso nos encontramos con bodegas que producen con estructuras físicas con mas de 50 años de antigüedad y con equipos de producción tradicional, con escasa tecnología incorporada. Modalidad de producción de un numero importantes de Bodegas Pequeñas y Medianas y de larga trayectoria en la provincia, subsiste y convive con las bodegas lideres que utilizan tecnología de punta importada de última generación. Sin embargo ambas producen obviamente con diferencias abismales y para mercados distintos y aunque coincidan en algunos casos en la producción para el mercado local, el margen que manejan de este es muy reducido para las Pequeñas bodegas que producen para el mercado local. Esta heterogeneidad y coexistencia de agentes que se inicia en la década de los 90 se ha profundizado después de la crisis del 2001.

Así que de las 267 bodegas inscriptas solo 175 son elaboradoras de esas, un numero muy reducido son las que fraccionan y de ellas se desprenden otro subgrupo que son las que lideran y controlan el mercado de los vinos finos. Pese a la atomización del sector en una cantidad considerable de bodegas son muy pocas las que llevan adelante los procesos de distribución y comercialización del producto.

Tenemos así las Pequeñas y Medianas Bodegas que tradicionalmente han logrado subsistir y permanecer pese a las diferentes dificultades que ha enfrentado el sector. Estas producen de una manera tradicional, con baja incorporación de tecnología, sin fraccionamiento y con acuerdos entre productores, que no se rigen de manera formal, se trata en muchos casos de Pequeñas y Medianas Bodegas que llevan años trabajando con productores a los que se les compra la uva por medios informales, estableciendo ellos mismos la mejor forma de compra venta. Muchos casos estas bodegas trabajan a maquila, una forma muy particular de relación entre los productores y los bodegueros y que tiene larga tradición en la Provincia. Por otra parte están las Bodegas Trasladistas que representan más del 45 % de las bodegas y que son las proveedoras tanto de vinos comunes, finos y mosto, de las grandes bodegas. Las bodegas trasladistas trabajan con el 50 % aproximadamente de uvas propias, lo demás lo absorben de una gran parte de la materia prima de los pequeños y medianos productores ya que en muchos casos son Bodegas que llevan mas de 30 o 40 años produciendo en la región y ya tienen establecidas determinadas relaciones con una gran cantidad de productores.

Por ultimo tenemos a los Bodegas Lideres y dentro de estas tenemos a las Bodegas Butique o Top. En las primeras hay que diferenciar el destino de la producción hacia adentro o

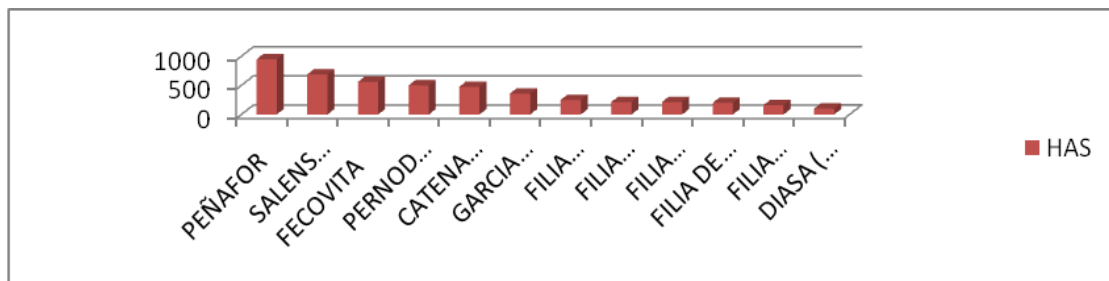
afuera del país. Dentro de las primeras también se diferencia la capacidad de producción ya que manejan grandes volúmenes de producción. En la primer variable que hace referencia a los mercados; especialmente el de los vinos de mesa o comunes, solo 4 grandes empresas (Peñaflor, Fecovita, Arenas, Baggio) explican alrededor del 70% del mercado local. El restante 30 % se distribuye alrededor de 15 bodegas entre las que se encuentran las Bodegas Regional Haggmann, Frutos Dorados, Sierras del Este y un puñado de Bodegas Artesanales, que comercializan sus productos dentro del espacio muy reducido que les dejan las Bodegas Líderes. De las 4 bodegas antes mencionadas que lideran el mercado domestico solo 1 Arenas pertenece a dueños Sanjuaninos, el empresario García Pareja, dueño de Bodegas Arenas, las demás son capitales de afuera. Por su parte las Pequeñas y medianas que logran fraccionar, así como las artesanales no cuentan con estrategias de comercialización- distribución, tampoco han creado aéreas de marketing que les permita estimular la comercialización, es mas casi terciarizan esta parte del circuito comercial, es decir por lo general solo buscan a alguien que les venda y le dan un porcentaje en las ventas, una forma muy atrasada de comercialización y venta, en donde la rentabilidad es muy reducida comparada con los que fraccionan en Tetra Brik. La mayoría de estas bodegas fracciona en damajuanas de 5 litros o de 3 litros, y muy poco es lo que fraccionan en botellas de tres cuartos, para la comercialización.

La posición claramente dominante que ejercen las Bodegas líderes les permite ejercer prácticas oligopólicas en la compra de uva y/o de vino de traslado. Así, por ejemplo, Peñaflor, Resero y Arenas cuentan con un importante grado de integración vertical de viñedos propios o cautivos pero, igualmente, adquieren uva a terceros y vinos a bodegas trasladistas. por un lado, los viñateros que producen uvas comunes –cuyo destino final es el vino de mesa (o, de lo contrario, el mosto)– tienen a tales empresas como adquirentes casi excluyentes de su producción y, por otro lado, las bodegas trasladistas –en su gran mayoría pequeñas y medianas, atomizadas– canalizan la casi totalidad del vino elaborado hacia esas grandes firmas, lo que tiende a configurarse, en ambos casos, en un típico mercado oligopólico, en el que un puñado de empresas cuentan con una capacidad decisiva en la determinación de los precios de compra –de la uva y del vino de traslado–, y de las condiciones de pago, lo cual cobra particular relevancia en el contexto de profunda y persistente contracción del consumo de los vinos de mesa que se remonta a más de dos décadas atrás⁴.

⁴ (Azpiazu y Basualdo 2003).

Similar situación ocurren con las bodegas que destinan su producción al mercado externo, solo que allí se acentúan aun más las diferencias ya que prácticamente los que manejan el mercado externo son todas bodegas de capitales extranjeros (Transnacionales) que pertenecen a diferentes grupos económicos. Y que cuentan con una cantidad importante de has implantadas propias, esta es una de las causas que provocan mayor independencia de estos ya que suelen necesitar cada vez menos bodegas proveedoras de materias primas. A continuación se muestran los grupos más importantes con la cantidad propias de has y todos exceden las 200 has propias. Las Bodegas líderes cuentan con mayor cantidad de viñedos propios. La cantidad de has propias por bodega a principio de los 90 era del 30 % al 40 % lo demás lo proporcionaban terceros, hoy sin embargo se estima que estas producen entre un 50 % y 60 %, con vides propias.

Cuadro 2: Cantidad de Has de los Principales Bodegas Líderes

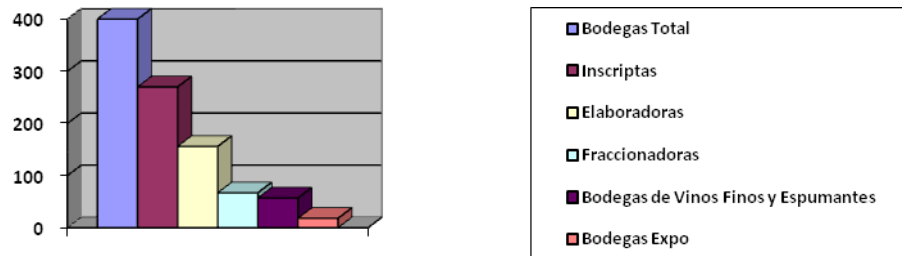


FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A DATOS DEL MINISTERIO DE DESARROLLO DE LA PROVINCIA

La participación de bodegas locales en el ranking exportador de vinos finos es muy pobre, de un total de 400 establecimientos que venden sus etiquetas al mundo, solo 18 son de San Juan, según las cifras elaboradas por una consultora nacional para la Agencia Calidad San Juan.. Sin embargo las cinco grandes firmas multinacionales ocupan los primeros puestos: Peñaflor, Salentein (Callia), Pernod Ricard (Graffigna) y Fecovita Casa Montes. En este sentido en San Juan las cuentas son las siguientes: De 270 bodegas en actividad (hay 400 pero no todas funcionan), unas 50 elaboran vinos de calidad y de ellas solo 18 exportan, lo que da un 36%. Si se descuentan los grandes grupos de capitales foráneos resulta que solo 14 pymes netamente sanjuaninas.. Esto nos da la pauta de la reducida participación netamente local en las exportaciones totales, esto es producto entre otras cosas de la atomización del sector en medianas bodegas pero que son exclusivamente trasladistas, es decir solo elaboran pero no fraccionan por lo que la mayor rentabilidad por la elaboración que genera valor agregado producto de la incorporación de otros insumos y factores, se queda en manos del capital transnacional.

Reduciendo la producción de la mayoría de las bodegas regionales a ser exclusivamente proveedora de grandes bodegas transnacionales.

Cuadro 3: Estructura Industrial del Sector



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Agencia Calidad San Juan

El acelerado proceso de concentración y centralización del capital en la elaboración (a través de adquisiciones y fusiones de medianas y pequeñas bodegas, como así también de marcas reconocidas) emerge como un fenómeno que a tendido a profundizarse a partir de la contracción del consumo de vino domestico o común y por otro lado las ventajas que ofrece el mercado externo procurando tener la mayor cantidad de colocaciones con vinos de calidad y vinos Premiun que presentan ganancias superlativas. Ahora bien los dos mercados están controlados por los mismos agentes transnacionales y líderes en esta rama industrial⁵.

4. Primeras Aproximaciones

- La primera aproximación es que después de la crisis que vivió el sector vitivinícola en la década de los 80, los procesos de modernización y reconversión productiva iniciados en la década de los noventa han incentivado la actividad vitivinícola. Y han revalorizado es sector con nuevos procesos tecnológicos en toda la cadena.
- El crecimiento sin embargo del la actividad y del sector ha sido llevado a cabo mayoritariamente por grandes Bodegas que pertenecen a capitales extranjeros. Que estos mismos han comenzado procesos de cooptación del mercado, que comenzó con la compra y fusión o anexión de bodegas regionales de capitales genuinos de la provincia. Lo que ha generado la desaparición de una cantidad importante de bodegueros, y la subordinación

⁵ Aspiazu, Daniel y Eduardo Basualdo (2003): “Estudios sectoriales. Componente: Industria vitivinícola”, *Oficina de la CEPAL-ONU*, Estudio 1.EG.33.6.

de las restantes que pareciera no tener otra alternativa que ser proveedoras de las Grandes bodegas líderes.

- Los nuevos métodos de producción que imponen el nuevo paradigma tecnológico que propende a reducir costos, producir con eficiencia, y maximizar la calidad de los productos, acentúa aun más los niveles de heterogeneidad entre los diferentes agentes. Las diferencias enormes entre los niveles de tecnología incorporados (Sistemas de enfriamiento, bombas, prensas, tanques, maquinaria importadas, calidad, cantidad, etc.) hacen imposible que las pequeñas y medianas bodegas intenten competir por tener alguna porción del mercado, más un cuando tampoco tienen estrategias que les permitan competir. Aparentemente también por que las mismas no tienen ni la escala ni la capacidad financiera como para encarar sus propias actividades de distribución y comercialización.
- El marco regulatorio y el modelo económico impulsado a nivel nacional son la llave para entender estas transformaciones. La ley de promoción Industrial y de Diferimientos Impositivos fue el sustento jurídico en el que se apoyan un grupo reducido de empresas, para llevar a delante sus estrategias. Hoy con el plan PEVI la situación no parece que se fuera a modificar ya que incentiva a los productores a reconvertir y a especializarse pero a la vez los mantiene cautivos hacia Grandes Bodegas.

5. Bibliografía.

- ❖ Aglietta, Michel, (1991) “Regulación Y Crisis Del Capitalismo”, Ed. Siglo Xxi, México, 5° Edición.
- ❖ Boyer, Robert (1989) "La Teoría De La Regulación: Un Análisis Crítico", Ed. Humanitas. Buenos Aires.
- ❖ Gago, Alberto Daniel (2002), "Aspectos Teórico- Metodológicos Para El Análisis De La Agroindustria Vitivinícola", Publicaciones Posgrado Ceir, Documento De Trabajo N° 1. Mendoza.
- ❖ Gago, Alberto D. Y Otros (1998), "La Agroindustria Vitivinícola En El Area Andina Argentina", Publicaciones De La Universidad De Córdoba. España.
- ❖ Gago, Alberto Daniel (2003). “Los Circuitos De Acumulación Regional”. Publicaciones Postgrado-Ceir. Mendoza.
- ❖ Aspiazu, Daniel y Eduardo Basualdo (2003): “Estudios sectoriales. Componente: Industria vitivinícola”, *Oficina de la CEPAL-ONU*, Estudio 1.EG.33.6.
- ❖ Rofman, Alejandro, *et. al.* (2008): “Subordinación productiva en las economías regionales de la pos-convertibilidad. Crecimiento económico y exclusión social en los circuitos del tabaco, la vid, el azúcar, el algodón y el olivo”. *Realidad Economica*, N° 240, Buenos Aires.