

## Reestructuración productiva en un contexto de apertura y desregulación: la industria vitivinícola argentina ante los desafíos de la reducción de escala

*Productive restructuring in a context of liberalization and deregulation: Argentine wine industry and the challenges of scale reduction*

Federico Dulcich<sup>1</sup>  
[federicomd2001@yahoo.com.ar](mailto:federicomd2001@yahoo.com.ar)

### Resumen

La industria vitivinícola en la Argentina se ha visto expuesta, en los últimos veinte años, a un proceso de reducción de la escala productiva, debido a un cambio de preferencias de carácter global. Este fundamento se complementó con diversas causas de origen nacional para explicar el proceso de reestructuración sectorial de la década del noventa, como la coyuntura de desregulación y apertura económica y el deterioro en la distribución del ingreso en Argentina. El resultado de dicho proceso fue una mayor concentración en el eslabón primario y una mayor atomización en el industrial, determinado por la producción de vinos diferenciados. Adicionalmente, el sector aumentó su inserción exportadora, diversificando mercados externos, de manera de compatibilizar dichos vinos de elevado precio con el ingreso de los consumidores. En las conclusiones se discuten los particulares incentivos a los que se vio expuesta la industria vitivinícola, cuya extrapolación a otros sectores agroindustriales no es inmediatamente posible.

**Palabras clave:** VITIVINICULTURA ARGENTINA; REDUCCIÓN DE ESCALA; DIFERENCIACIÓN DE PRODUCTOS.

### Abstract

The wine industry in Argentina has been exposed in the last twenty years to a process of reducing the scale of production, due to a change in international preferences. This foundation is supplemented by various causes of domestic origin to explain the process of sectoral restructuring of the nineties, as the economic deregulation and external liberalization of this period, and the deterioration in income distribution in Argentina. That process has resulted in an increased concentration on the primary sector of the value chain and a greater fragmentation in the industry, determined by the production of differentiated wines. Additionally, the sector increased its export position and diversified external markets, in order to reconcile these quality, high-priced wines to the income of consumers. In the conclusions, we discuss the particular incentives that the wine industry was exposed to, whose extrapolation to other agro-industrial sectors is not immediately possible.

**Keywords:** ARGENTINE WINE INDUSTRY; REDUCTION OF SCALE; PRODUCT DIFFERENTIATION.

**Recibido:** 30 de octubre de 2015.

**Aprobado:** 29 de febrero de 2016.

---

<sup>1</sup> Centro de Estudios de la Estructura Económica de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires y Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas.

## Introducción

La industria vitivinícola en la Argentina se ha visto expuesta, en los últimos veinte años, a un proceso de reducción de la escala productiva, debido al cambio de preferencias que implicó una sustitución de dicha bebida por otras, tanto alcohólicas (como la cerveza), como no alcohólicas. Este fundamento, de carácter global (y presente asimismo en la Argentina), se complementó con diversas causas de origen nacional: la coyuntura de desregulación y apertura económica resulta un elemento clave para explicar el proceso de reestructuración sectorial, determinando una ruptura con la organización industrial del sector que existió hasta la década de 1980. Complementariamente, el deterioro en la distribución del ingreso en Argentina afectó relativamente más a los vinos comunes, en favor de los vinos finos, producidos en menor escala.

De esta forma, la industria vitivinícola se torna un caso particular de estudio: ha sido una industria expuesta a la necesidad de reducir la escala productiva, cuya estrategia se fundó en diferenciar los productos mediante la producción de vinos de calidad, especialmente los varietales. Dicho proceso de diferenciación permite conservar la participación del producto en ciertos segmentos del consumo, especialmente en los de mayores ingresos. Esta estrategia diferencia a la industria vitivinícola de la estrategia de especialización en *commodities* que siguieron la mayoría de los sectores de productos primarios y manufacturas de origen agropecuario ante el contexto de desregulación y apertura económica general de la década del noventa, especialmente los de mejor desempeño exportador (Bekerman y Dulcich, 2012).

El objetivo del presente trabajo es analizar los desafíos que afrontó la industria vitivinícola en Argentina ante este cambio estructural de la demanda de vinos nacional e internacional, estudiando las estrategias seguidas por dicha industria, los cambios regulatorios e institucionales acaecidos, y los resultados obtenidos. El trabajo comienza con una sección donde se presenta el marco teórico relevante para el caso de estudio en cuestión. Posteriormente, se analizan los determinantes del mercado del vino a nivel internacional, para luego estudiar el caso de la industria vitivinícola en Argentina, considerando tanto el eslabón primario como la etapa de industrialización del producto. El artículo se cierra presentando una síntesis y las conclusiones.

## Marco teórico

La caída del consumo que afronta la industria vitivinícola determina una tensión entre la necesaria reducción de la escala productiva y el aumento de la escala y de la concentración de la oferta que implica el desarrollo de técnicas productivas, inherente a la valorización capitalista. Según Marx (2002), el desarrollo de nuevas técnicas permite la generación de una ganancia extraordinaria mediante la reducción de los costos a nivel del capital individual, aumentando la productividad y determinando una mayor escala productiva y concentración de la oferta. En la misma línea, en el modelo de Dosi y Fabiani (1994), ante la generación de innovaciones en las técnicas productivas, los rezagados pierden participación en el mercado, donde la intensidad de dicho desplazamiento depende de la estrategia de la firma innovadora (en términos de bajar el precio y aumentar las ventas, o mantener el precio y las cantidades pero aumentando el margen de ganancia). Frente a esta situación, los

rezagados pueden lograr imitar la nueva tecnología (proceso que es más dificultoso y/o costoso si la nueva técnica se basa en conocimiento tácito no asequible mediante ingeniería en reversa o métodos similares, o si su adopción posee una exclusión jurídica, como por ejemplo una patente) o terminar siendo definitivamente eliminados del mercado, generándose un proceso de selectividad de productores y de concentración de la oferta.<sup>1</sup>

La necesidad de reducir la escala sectorial no solo entra en tensión con el desarrollo o adopción de nuevas técnicas de mayor productividad, sino asimismo con la potencial existencia de rendimientos crecientes a escala al interior de las firmas (por la existencia, por ejemplo, de discontinuidades técnicas en las funciones de producción, como plantea Ros, 2000). En primer lugar, cabe destacar que a nivel empírico existen diversos estudios que demuestran la existencia de dichos rendimientos crecientes a escala internos a la firma, especialmente en las actividades industriales.<sup>2</sup> Complementariamente, relacionando dichos rendimientos crecientes y el comercio internacional, Krugman (1979) remarca que los intercambios internacionales pueden desarrollarse para aprovechar las economías de escala internas a la firma, en el marco de competencia imperfecta, a pesar de que las economías en cuestión posean similar dotación de recursos, tecnología y preferencias. Posteriormente, el autor especificó el modelo determinando que, ante la existencia de costos de transporte, economías de escala y heterogeneidad de preferencias entre países, el tamaño y la composición del mercado doméstico inciden en la especialización internacional de las diversas economías, que tienden a exportar los productos de fuerte participación en él.<sup>3</sup>

La otra fuente de ganancias extraordinarias, complementaria al desarrollo de nuevas técnicas productivas, es la diferenciación de productos, de manera de mitigar la competencia y consolidar posiciones monopólicas. Al hablar de diferenciación de productos, lo que estamos haciendo es analizar grados de diferenciación cualitativa de las mercancías en tanto valores de uso. Aquí es donde se presentan las llamadas relaciones de “sustitución” entre los bienes, en tanto sean cualitativamente heterogéneos pero puedan cumplir una función parecida o satisfacer una necesidad similar. Como bien remarca Levin (2003), ya los teóricos mercantilistas postulaban la tendencia a converger de los precios de los bienes cuando aumentaba su homogeneidad cualitativa en el mercado.

Sintéticamente, cuando un nuevo producto en el mercado de bienes finales puja por la distribución del gasto de los consumidores, su precio está parcialmente determinado por la potencialidad de sustituir dicho bien por diversos sustitutos imperfectos, considerando asimismo los precios de los mismos y el nivel del ingreso de los consumidores. Si el bien está más diferenciado, o puede satisfacer una necesidad novedosa creada por él, el efecto sustitución tiene menor intensidad, por lo que la determinación del precio se aleja de las condiciones de reproducción de sus sustitutos imperfectos. El bajo grado de sustitución determina una curva de demanda más empinada, lo que permite que el productor monopólico pueda obtener elevados precios sin afectar mucho las cantidades. Esta situación genera mayores ganancias extraordinarias que cuando existe una mayor sustitución del nuevo producto final, donde la pendiente de la curva de demanda es, en términos absolutos, mucho

---

<sup>1</sup> Hounie *et al* (1999).

<sup>2</sup> Diewert y Fox (2004); Britto (2008).

<sup>3</sup> Krugman (1980).

menor.<sup>4</sup> En este caso, para lograr precios más elevados se deben restringir fuertemente las cantidades.

En la actualidad existe una extensa literatura sobre el proceso de “descomoditización” de algunas producciones primarias, como el café, los productos hortícolas y el mismo vino, entre otros.<sup>5</sup> En estas producciones se desarrollan procesos de diferenciación de productos y se estructuran barreras a la entrada de manera de generar ganancias extraordinarias, como ya hemos mencionado.

Complementariamente, para estudiar la cadena productiva vitivinícola es importante analizar las distintas relaciones que se dan al interior de la misma e identificar cómo se distribuye el excedente a través de la cadena, proceso que ha sido analizado por Gereffi *et al* (2005) a nivel internacional. Según estos autores, las empresas líderes de las cadenas tienden a especializarse en los eslabones estratégicos de innovación de procesos y/o productos y/o de comercialización allí donde pueden adquirir un carácter oligopólico; y coordinan la cadena mediante el poder de mercado que les da este dominio. De esta forma, reducen la apropiación de activos en eslabones no estratégicos, como las producciones estandarizadas, más fácilmente reproducibles y, por ende, expuestas a mayor competencia y tendientes a obtener una menor tasa de ganancia.<sup>6</sup> La capacidad de codificar la información y conocimientos y de transmitirlos eficientemente al interior de la cadena, sin la necesidad de una apropiación formal por parte de la empresa líder de su contraparte, se relaciona con la complejidad de la información involucrada, así como con las capacidades de la contraparte (u otras potenciales de serlo) para captar y desarrollar dicha transmisión; será determinante del gobierno de la cadena que ejerza la empresa que la comanda.<sup>7</sup> En este marco, las cadenas se diferencian desde aquellas guiadas por relaciones de mercado (fundamentadas en información fácilmente transmisible y con contraparte con capacidades para desarrollar los insumos o productos demandados), con bajas asimetrías de poder entre los agentes involucrados y un bajo grado de coordinación explícita por parte de la empresa líder, pasando por distintos niveles de coordinación de la cadena por parte de este tipo de empresas -cuando aumenta la sofisticación de la información transmitida y cae la potencialidad de los proveedores (clientes) de desarrollar el insumo (producto) sin una relación extra-mercantil-, hasta llegar a la apropiación formal del eslabón por parte de la empresa líder. Como remarcan Bekerman y Cataife (2001), la propia ontología de la relación mercantil se ve afectada al aumentar la coordinación explícita al interior de la cadena: en esta nueva “relación tecnológica” de más largo plazo la mercancía deja de ser el médium de la relación y el contrato de compra-venta (donde se determinan precios, cantidades, cualidades -normas técnicas, etc.-, tiempos de pago y entrega, forma de pago, etc.) antecede a la producción propiamente dicha, lo que no implica que dicha relación deje de estar determinada por los objetivos de valorización.

Por último, la incidencia de los cambios institucionales en el desarrollo de la industria vitivinícola argentina que podremos apreciar en las próximas secciones nos demanda hacer una breve referencia a los postulados teóricos del institucionalismo. Según North (1994), son las instituciones (formales, como las leyes, e informales, expresadas en usos y

<sup>4</sup> Varian (2010), p. 108.

<sup>5</sup> Kaplinsky (2006); Galtier *et al* (2008); Defrancesco *et al* (2012).

<sup>6</sup> Levin (1997); Bekerman y Cataife (2001).

<sup>7</sup> Gereffi *et al* (2005).

costumbres) las que demarcan los incentivos existentes en la esfera económica y, por ende, impactan en la evolución económica a lo largo del tiempo. Los cambios institucionales son procesos evolutivos donde emergen nuevas instituciones que son seleccionadas y se consolidan, mientras que otras no llegan a serlo o se abandonan. Sin embargo, nada implica que necesariamente dicho proceso seleccione las instituciones que maximizan el desempeño económico: existen procesos de dependencia de la historia y diversas instituciones (especialmente las informales) que evolucionan lentamente o de las cuales es difícil salir (debido a la existencia de elevados costos o complejos procesos de coordinación; como en el caso del teclado QWERTY que, herencia de las máquinas de escribir, no es la distribución más eficiente de las letras de un teclado).<sup>8</sup> North (1994) remarca la existencia de procesos de aprendizaje institucional, relevante para el objeto de estudio del presente trabajo. Por su parte, Bardhan (1989) pondera que no se pueden disociar los fundamentos de la eficiencia económica y la redistribución de excedente (mediada por luchas de poder de los grupos de interés en pugna) al analizar los cambios institucionales. Complementariamente, según este autor, en ocasiones los marcos institucionales que emergen representan equilibrios tipo Nash, donde el marco institucional surgido de estrategias cooperativas sería óptimo a nivel social pero no se presentan los incentivos necesarios para que dicha cooperación se efective.

### Contexto internacional: producción y mercados

El fenómeno de la caída del consumo *per cápita* de vinos ha sido generalizado a nivel internacional, imponiendo una tendencia a la desconcentración (en términos de naciones) de la oferta del mismo en los mercados mundiales, ante el aumento en la oferta sectorial de vinos de mayor calidad enológica o vinos “finos” (selección, varietales, *premium* y *superpremium*) y la caída de los vinos comunes o “de mesa”.<sup>9</sup> Complementariamente, aumentó la orientación exportadora del sector a nivel internacional. En el Gráfico 1 podemos apreciar la tendencia creciente a nivel internacional del ratio exportaciones sobre producción, especialmente desde fines de los años ochenta. Esta tendencia se complementa con una caída de la participación de los cinco principales productores y exportadores en el total del producto y de las exportaciones mundiales de vinos, respectivamente. Este fenómeno es captado por el índice C(5), que representa la participación de los principales cinco países productores o exportadores de vino en el total a nivel mundial.

Como fundamento, cabe remarcar que la caída del consumo *per cápita* de vinos, que expresaba un cambio de preferencias a nivel internacional hacia otro tipo de bebidas (como la cerveza, u otras no alcohólicas), forzó a la industria vitivinícola a nivel internacional a la diferenciación de productos, lo que redundó en el desarrollo de los vinos finos.<sup>10</sup> Esta nueva estructura de mercado, menos dependiente de la escala y de la reducción de costos y más determinada por la producción de vinos de calidad en lotes más reducidos, permitió el ingreso de nuevos jugadores a nivel internacional, desconcentrando levemente tanto la producción como las exportaciones. Chazarreta (2012) remarca que desde la década de 1970 ingresaron a la producción y exportación los países del “nuevo mundo vitivinícola” (Aus-

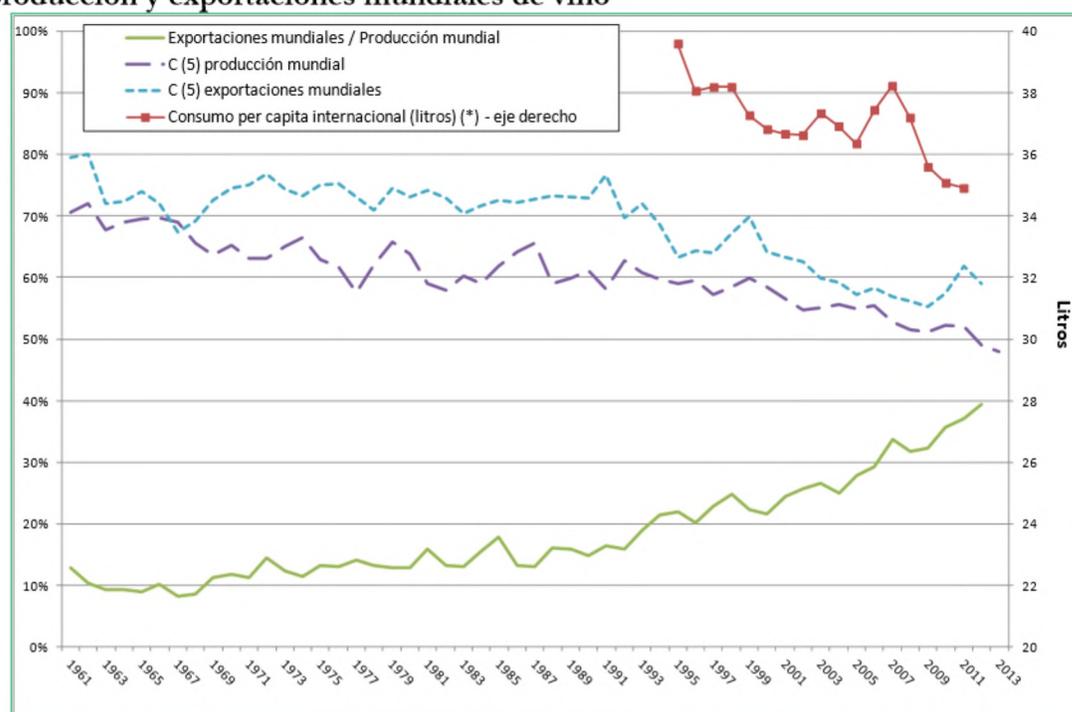
<sup>8</sup> Bardhan (1989).

<sup>9</sup> Chazarreta (2012).

<sup>10</sup> Azpiazu y Basualdo (2003) y Compés López *et al* (2013).

tralia, Chile, Estados Unidos, Sudáfrica y la Argentina), para complementar a los tradicionales productores europeos (principalmente Francia, Italia, España y Portugal). Estos nuevos jugadores estuvieron favorecidos en su inserción internacional por cambios en las regulaciones relativas a la distribución de vinos, por diversos problemas de seguridad alimentaria en países del viejo mundo (como el agregado de aditivos en los vinos austriacos e italianos) y por las restricciones al aumento y a la calidad de la producción que implicaban diversas normas técnicas en Europa (sobre variedades, rendimientos máximos y contenido alcohólico, entre otras), que les impedía a dichos países suplir la creciente demanda de Estados Unidos y Gran Bretaña.

**Gráfico 1: Participación de las exportaciones en la producción y concentración de la producción y exportaciones mundiales de vino**



Fuente: Elaboración propia en base a OIV y FAO.

(\*) Nota: Datos disponibles desde el año 1995.

La orientación exportadora a nivel internacional está íntimamente ligada a la diferenciación de productos mencionada, que repercutió en un aumento del precio promedio del vino a nivel internacional, como se aprecia en el Gráfico 2. Lejos de reducirse por la caída del consumo per cápita a nivel internacional, el valor unitario de exportación promedio del vino ha sido creciente desde mediados de los años ochenta (en dólares constantes de 1961, deflactados por la inflación de Estados Unidos), período en el cual el sector adoptó la apertura y atomización de la oferta a nivel internacional. Ante dicha caída del consumo *per cápita* y la reestructuración sectorial hacia segmentos de mayor calidad y precio, los productores vieron acotados sus segmentos de consumo en los respectivos mercados locales, por lo que tuvieron que complementarlos con los mercados de rentas medias y altas a nivel internacional.<sup>11</sup> Como ha remarcado la CEPAL (2002), el deterioro de la distribución personal del ingreso a nivel internacional está tendencialmente más explicado por las dife-

<sup>11</sup> Goldfarb (2007).

rencias de ingresos *per cápita* entre países que por las desigualdades al interior de cada uno de ellos, por lo que una orientación exportadora se tornó una estrategia efectiva para vender los vinos de calidad en mercados de significativos diferenciales de renta con respecto a los de varios países productores, especialmente para las exportaciones de los países del “nuevo mundo vitivinícola” hacia los mercados de los países desarrollados (PD).<sup>12</sup>

La estrategia defensiva de los países desarrollados, muchos de ellos productores y exportadores significativos de vinos (Italia, España, Francia, y Estados Unidos, entre otros), ha sido la imposición de diversas barreras arancelarias y para-arancelarias, tales como las normas técnicas y estándares para la comercialización.<sup>13</sup> De este modo, han buscado atenuar la competencia externa en sus propios mercados internos, especialmente la proveniente de los países del nuevo mundo vitivinícola, que en general presentan ventajas comparativas en este sector.<sup>14</sup>

El Gráfico 2 muestra asimismo la heterogeneidad de precios de exportación entre algunos de los principales exportadores mundiales. Francia, por ejemplo, posee un fuerte diferencial con respecto al precio promedio a nivel internacional, mientras que Italia se posiciona levemente por debajo del mismo.<sup>15</sup> La tendencia creciente del precio promedio de exportación de la Argentina se intensifica hacia mediados de la década de 1990, período donde madura la reestructuración sectorial hacia vinos de mayor calidad enológica, que será analizada en la siguiente sección.<sup>16</sup> Este proceso de reestructuración, luego de una recaída de índole macroeconómica en los años de la crisis del 2001 (fruto de una fuerte devaluación que no se trasladó completamente al precio, por lo que cayó el precio de exportación del vino argentino en dólares, como destaca Day, 2013) hace converger dicho precio al promedio internacional hacia fines de los dos mil.

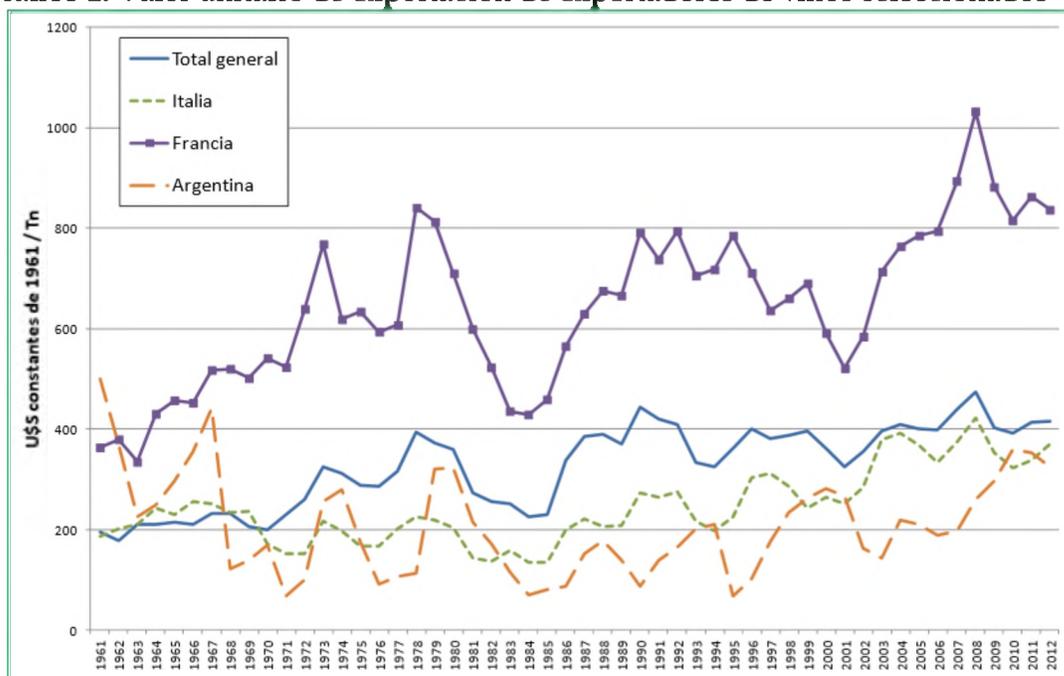
<sup>12</sup> Goldfarb (2007); Chazarreta (2012).

<sup>13</sup> Day (2013); Ferrando (2013). Este último autor destaca que las normas y estándares internacionales de mayor incidencia para la industria vitivinícola se relacionan a los atributos relativos a la calidad, preservación ambiental y seguridad laboral. Entre ellas cabe mencionar a las normas *International Organization for Standardization* (ISO) -como las ISO 26000 (responsabilidad social), ISO 22000 (inocuidad de los alimentos), ISO 14000 (gestión ambiental) e ISO 9000 (calidad y gestión de calidad)-, complementadas por las normas de Buenas Prácticas de Manufacturas (BPM), y la *Occupational Health and Safety Assessment Series* (OHSAS) 18001, relativa a la seguridad y salud laboral, entre otras. Por otro lado, la proliferación de Denominaciones de Origen Controladas e Indicaciones Geográficas, que relacionan un atributo de la calidad del producto a la localización de diversas etapas de la producción (Compés López *et al*, 2013), son una poderosa barrera para-arancelaria, al segmentar el mercado.

<sup>14</sup> Compés López *et al* (2013).

<sup>15</sup> Según el portal especializado [Wine-Search.com](http://Wine-Search.com), que releva 54.881 listas de precios de vinos en botella de 750 ml a nivel internacional, totalizando 7.300.097 ofertas de vinos, Francia acapara 45 de los 50 vinos más caros del mundo. Ningún vino argentino ingresó en dicho *top 50*, que se complementa con cuatro vinos alemanes y uno estadounidense. Para más detalles, véase <http://www.wine-searcher.com/most-expensive-wines.html> (consultado el 10 de agosto de 2015).

<sup>16</sup> Chazarreta (2012); Azpiazu y Basualdo (2003).

**Gráfico 2: Valor unitario de exportación de exportadores de vinos seleccionados**

Fuente: Elaboración propia en base a FAO.

A nivel de desarrollo tecnológico, las investigaciones en curso y los desarrollos patentados y/o de implementación reciente en la Unión Europea demuestran asimismo la tendencia del sector a especializarse en vinos de mayor calidad.<sup>17</sup> Entre ellas, en lo que respecta al eslabón primario, pueden destacarse las nuevas técnicas para la gestión integral del viñedo (como el sensor óptico para analizar la evolución de la vid), las técnicas para el control de plagas y las nuevas cosechadoras mecánicas con detección y eliminación de cuerpos extraños. En el eslabón industrial se destacan las técnicas y equipos para envejecimiento artificial del vino, el desarrollo de nuevos insumos (electrodos nanoestructurados para actuar sobre la calidad del vino, levaduras para favorecer la intensidad y la longevidad del aroma del vino y levaduras para obtener una producción homogénea de vinos de alta calidad, entre otras) y la implementación de nuevos equipos para la descontaminación del proceso de embotellado.

## La industria vitivinícola en Argentina

### *De la producción a escala de vinos comunes a la diferenciación de productos*

Como destaca Chazarreta (2012), tradicionalmente la industria vitivinícola en la Argentina se especializaba en vinos comunes, producidos a gran escala, y sufría cíclicas crisis de sobreproducción, situación que trataba de evitarse mediante la regulación estatal. Olguín y Mellado (2007) remarcan los diversos mecanismos de regulación del sector vitivinícola previos a la desregulación de los años noventa, entre los que se incluyen la aplicación de gravámenes, el control de la adulteración, la fijación de precios mínimos a la uva y de precios máximos al vino, y el establecimiento de cuotas de suministro, entre otras. Sin embargo,

<sup>17</sup> Ferrando (2013).

según dichas autoras, ante la ineffectividad de dichos instrumentos, el principal mecanismo de implementación de política económica hacia el sector fue intentar regular los precios sectoriales mediante las intervenciones de Bodegas y Viñedos G101, estatizada por el gobierno provincial de Mendoza en 1954. Diez años después, el gobierno de San Juan creó la Corporación Agroeconómica, Vitivinícola, Industrial y Comercial (CAVIC) con idénticos fines reguladores del mercado.<sup>18</sup> Complementariamente, la ley 14.878 del año 1959 creó el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) como un organismo federal autárquico con la finalidad de promover el desarrollo del sector, regulando y controlando la producción y comercialización.<sup>19</sup>

En términos de las regulaciones específicas para el sector, cabe destacar la ley 18.905 de 1970, que tenía como objetivos integrar las diversas etapas productivas de la vitivinicultura, diversificar la producción y aumentar las exportaciones, entre otras.<sup>20</sup> Sin embargo, los instrumentos utilizados (desgravaciones impositivas, créditos preferenciales, suministro preferencial y/o precios de fomento de energía, combustibles y transportes; otorgamiento de subsidios, entre otros) solo incentivaron el crecimiento de la oferta, consolidando el perfil sectorial orientado a la producción de vinos comunes a escala. Complementariamente, el artículo 28 de la ley 20.954 de 1974 incentivó a incorporar a la producción agropecuaria tierras áridas mediante la obtención de aguas subterráneas o la implementación de sistemas de riego, a partir de desgravaciones tributarias nacionales a dichas inversiones, lo que repercutió en el desarrollo de nuevas plantaciones de gran escala en tierras marginales, principalmente de cepas comunes.<sup>21</sup>

Esta industria, estructurada en base al capital local, sufrió una fuerte crisis en los años ochenta, donde la estructura productiva y el marco regulatorio orientados a las producciones a escala de vinos comunes destinados al mercado interno chocaron con el problema estructural de la caída del consumo *per cápita* en el país.<sup>22</sup> La ley 22.667 de 1982 fue una primera reacción ante la crisis estructural del sector. La misma fijaba un techo a la productividad sectorial (de una utilización mínima de 125 kilogramos de uva para la obtención de 100 litros de vino), determinaba cupos de producción de vinos comunes e instruyó al INV a fijar las zonas o regiones vitivinícolas y las características analíticas y organolépticas a las que deberían ajustarse los vinos para acceder a la certificación de origen y a la denominación de vinos regionales.<sup>23</sup> Sin embargo, a pesar de que en este contexto algunas bodegas tradicionales del sector lograron una modernización tecnológica que les permitió cierta continuidad en exportaciones de bajos volúmenes (como las bodegas Chandón, López, Trapiche y Balbi, mencionadas por Richard-Jorba, 2008), la efectiva reestructuración sectorial se dio en la década de 1990, reorientando la industria vitivinícola hacia la producción de vinos finos, de menor escala, y orientados al mercado externo. Esto se dio en el contexto de desregulación y apertura económica general de la economía, que incrementó la concentración y la extranjerización de la estructura productiva argentina a nivel general.<sup>24</sup>

<sup>18</sup> Richard-Jorba (2008).

<sup>19</sup> INFOLEG (2015a).

<sup>20</sup> INFOJUS (2015a).

<sup>21</sup> INFOLEG (2015b) y Richard-Jorba (2008).

<sup>22</sup> Chazarreta (2012).

<sup>23</sup> INFOJUS (2015b).

<sup>24</sup> Schorr (2001).

El marco regulatorio nacido en este contexto y el surgido posteriormente a raíz de la crisis del modelo de apertura y desregulación de la década de 1990 acompañaron la reestructuración productiva sectorial mencionada. En 1994 se crearon el Fondo Vitivinícola de Mendoza y el Fondo Vitivinícola de San Juan como instituciones público-privadas orientadas a promover la actividad vitivinícola y las exportaciones sectoriales; en 2004 se creó a nivel nacional la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR) para gestionar la implementación del Plan Estratégico Argentina Vitivinícola 2020 (PEVI), con los objetivos de integrar los diversos actores de la cadena y de favorecer las innovaciones sectoriales, de manera de ganar mercados externos.<sup>25</sup> Complementariamente, en 1999 la ley 25.163 estableció un sistema para el reconocimiento, protección y registro de los nombres geográficos argentinos para designar el origen de los vinos, estableciéndose las siguientes categorías de designaciones: Indicación de Procedencia (IP), Indicación Geográfica (IG) y Denominación de Origen Controlada (DOC).<sup>26</sup> Con el INV como autoridad de aplicación, esta ley constituyó un efectivo incentivo complementario para el desarrollo de vinos de calidad, en línea con las tendencias de regulación a nivel internacional.<sup>27</sup> En Mendoza, una provincia que se había adelantado a estos cambios regulatorios creando las DOC en 1993 e incluyéndolas dentro de su jurisdicción mediante la legislación provincial, ya existían para el 2008 al menos tres regiones DOC (Maipú, Lujan de Cuyo y San Rafael).<sup>28</sup>

A nivel de los incentivos de mercado, la industria vitivinícola en la Argentina no ha estado exenta de los cambios de preferencias a nivel internacional que ya hemos mencionado: la reducción del consumo *per cápita* de vinos desde la década de 1990 puede apreciarse en el Gráfico 3, incluso impactando hacia una tendencial reducción del consumo interno de vinos de origen local en términos absolutos, como expresa la caída de los despachos de vinos al mercado interno. En sintonía con la reestructuración sectorial internacional, la distribución de vinos en el mercado interno por tipo de envase deja entrever el aumento de la participación de los vinos de mayor calidad:<sup>29</sup> desde comienzos de la década del noventa, caen los despachos de vinos a granel y en damajuana, para aumentar principalmente los de vinos en botella y, en segundo término, los de *tetra-brik*.<sup>30</sup> Este último fenómeno representa también un cambio técnico más general en el sector de envases (y de alcance internacional), vinculado al desarrollo de envases de nuevos materiales (como el plástico y el aluminio, que componen el *tetra-brik*) que han sustituido a los envases de vidrio.<sup>31</sup> En este caso, repercutió en el desplazamiento de los vinos de bajo costo despachados en damajuana, pero no así a los vinos en botella, de mayor precio y calidad enológica.

<sup>25</sup> Richard-Jorba (2008) y COVIAR (2015).

<sup>26</sup> INFOLEG (2015C).

<sup>27</sup> Compés López *et al* (2013).

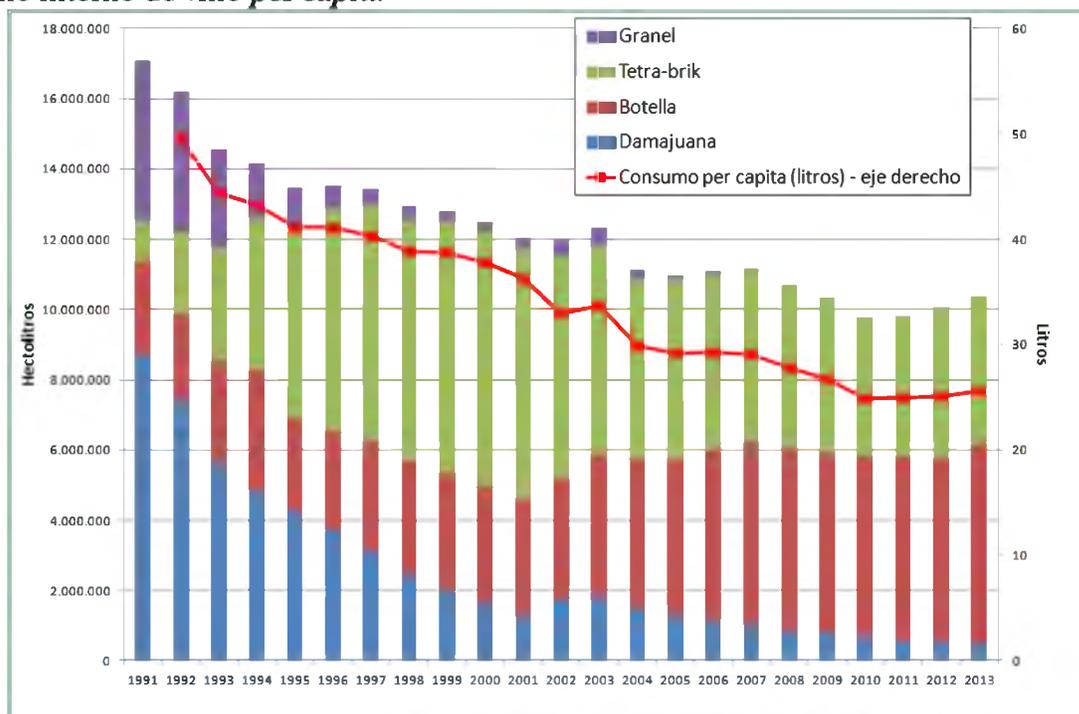
<sup>28</sup> Richard-Jorba (2008).

<sup>29</sup> Como se aprecia en Hernández (2014), la caída de los despachos a granel es un proceso de larga data en Argentina, fundamentado en la decadencia del modelo de fraccionamiento en los grandes centros urbanos, donde se concentra el consumo. El autor le atribuye a la ley de fraccionamiento de vinos en origen sancionada en 1984 parte de este movimiento, reconociendo como causa asimismo la tendencia de largo plazo vinculado al desarrollo de vinos de mayor calidad. Ambos fundamentos están relacionados por la exigencia de mayor control de calidad (y de evitar los casos de adulteraciones) que implicaba la producción de vinos finos, lo que generaba incentivos para integrar en origen al proceso de fraccionamiento.

<sup>30</sup> Hernández (2014) remarca que el contexto de apreciación real de la convertibilidad en la década del noventa favoreció la importación de dicho tipo de envase, y por ende su incidencia en los despachos al mercado interno.

<sup>31</sup> Bekerman y Dulcich (2011).

**Gráfico 3: Despachos de vino para el consumo interno por tipo de envase y consumo interno de vino *per cápita***



Fuente: Elaboración propia en base a INV (2014a).

Al analizar los despachos para el mercado interno por tipo de vino, para los cuales se dispone de series cronológicamente más acotadas, se corroboran las tendencias de mediano plazo que expresan los despachos por tipo de envase: como se aprecia en el Cuadro A.1 del Anexo Estadístico del presente trabajo, desde el año 2006 a la fecha ha crecido la participación de los vinos varietales en el total del mercado interno, explicada por el fuerte incremento del Malbec, el varietal de mayor inserción en la producción sectorial argentina.<sup>32</sup> Es importante remarcar la caída de la escala del mercado en términos absolutos, no solo *per cápita*: allí se puede apreciar que los despachos al mercado interno cayeron al 1.5% promedio anual linealizado para el período 2006-2013.<sup>33</sup>

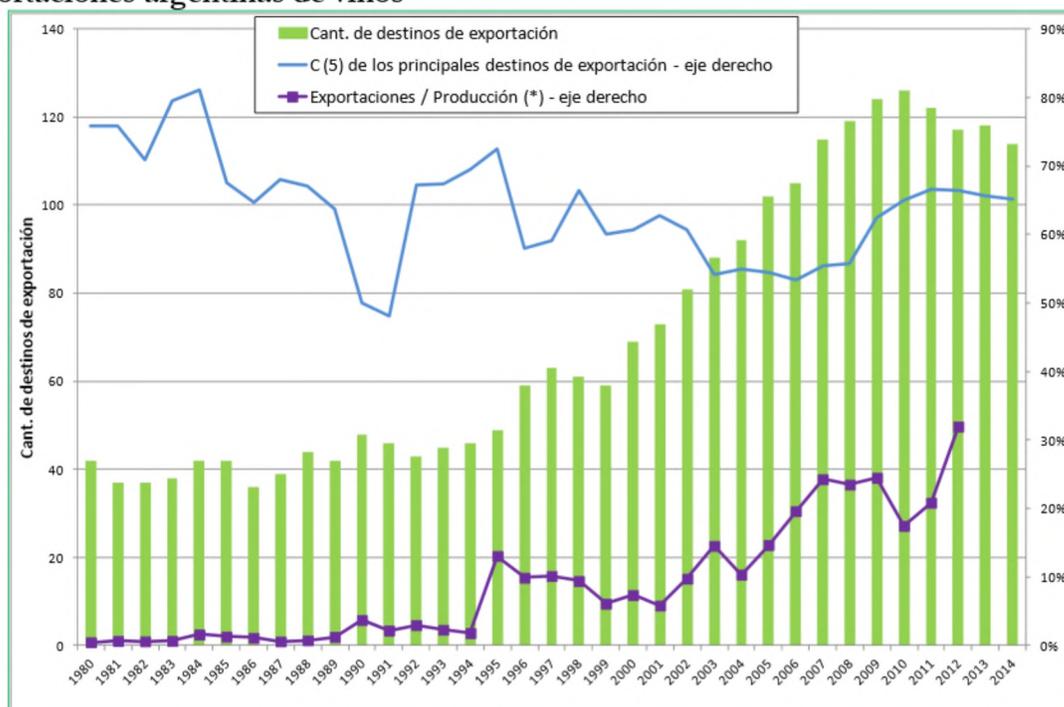
El mercado de exportación presenta las mismas determinaciones que el mercado interno y las tendencias de largo plazo analizadas a nivel internacional. Al no disponer de series más extensas, principalmente podemos apreciar los efectos de la reestructuración sectorial en la Argentina (Gráfico A.1 del Anexo Estadístico): en la última década han ganado participación los vinos varietales (exportados en cajas de vino embotellado, como menciona Day, 2013) en el total de vinos exportados, especialmente en el caso del Malbec. Como hemos apreciado en el Gráfico 2 del presente trabajo, esto repercutió en un aumento tendencial del precio de exportación promedio de vinos de la Argentina, ante el importante diferencial de precios entre los vinos varietales y los no varietales, donde el Malbec se presenta incluso por encima del promedio de precios de los demás vinos varietales.

<sup>32</sup> INV (2015)

<sup>33</sup> La tasa de crecimiento promedio anual linealizada permite captar la tendencia promedio de una serie de tiempo, de manera de evitar el sesgo de calcularla con los valores de las puntas (inicial y final) de la serie. Para más detalles sobre esta metodología de estimación de la tasa de crecimiento, véase el Anexo Metodológico del presente trabajo.

Las ventas externas de vinos de Argentina reflejan el cambio estructural del sector ya mencionado (Gráfico 4): desde mediados de los años noventa, la industria vinícola dio un fuerte salto exportador. Posteriormente dichas ventas externas siguieron aumentando su participación como destino de la producción local, hasta acaparar el 30% de la misma en la actualidad. Como demuestra la comparación de este gráfico con el Gráfico 1, la orientación exportadora argentina se desencadenó con posterioridad a dicho fenómeno a nivel internacional (iniciado hacia fines de los años ochenta) y en la actualidad el mencionado ratio sigue siendo levemente más elevado a nivel internacional, donde las exportaciones representan cerca del 40% de la producción mundial de vinos. Según Chazarreta (2013), este retraso en el salto de las ventas al exterior estuvo determinado, entre otras cuestiones, por una regulación nacional que no las incentivaba. Richard-Jorba (2008) coincide con dicho argumento y lo complementa con la incidencia de las estrategias de los empresarios del sector, orientadas meramente al mercado interno.

**Gráfico 4: Orientación exportadora, cantidad de destinos y concentración de las exportaciones argentinas de vinos**



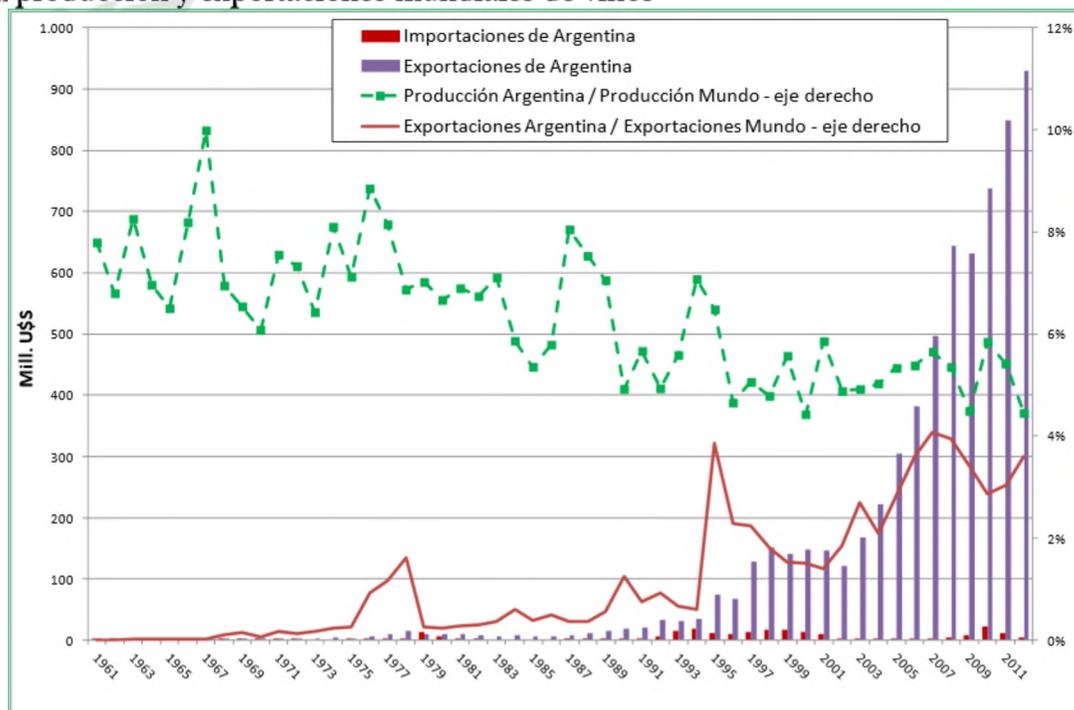
Fuente: Elaboración propia en base a COMTRADE y FAO.

(\*) Nota: Datos disponibles hasta el año 2012.

Complementariamente, la estrategia de diversificación productiva hacia los vinos finos de calidad superior no solo exigió una más elevada orientación exportadora, sino que implicó una mayor cantidad de mercados externos para dichas ventas (que llegaron a triplicarse con respecto a los destinos de exportación de comienzos de los años noventa) y una menor concentración del valor exportado a los principales destinos, como demuestra la tendencial caída del índice C(5) de los principales destinos de exportación en el Gráfico 4. Como ya hemos mencionado, esta reorientación exportadora y diversificación de mercados destino ha tenido como objetivo lograr vender los vinos de mayor calidad y precio en mercados que poseen una estructura de demanda compatible con dichos productos, como los mercados de los países de ingresos altos y los estratos medios y altos del resto de los países.

Esta reorientación exportadora determinó un creciente saldo comercial sectorial desde mediados de la década de 1990 (Gráfico 5), ante importaciones estables y muy poco significativas en relación a las exportaciones. Asimismo, permitió que la Argentina aumentara su participación en la provisión internacional de vinos, llegando a acaparar cerca del 4% del mercado de exportación. Resulta interesante señalar que este ratio es menor a la participación de la Argentina en la producción global de vinos (que incluso posee una tendencia decreciente de mediano plazo); lo que demuestra que la Argentina, a pesar del salto exportador mencionado, aún posee un margen significativo para aumentar su presencia relativa en los mercados de exportación.

**Gráfico 5: Exportaciones e importaciones de vino y participación de la Argentina en la producción y exportaciones mundiales de vinos**



Fuente: Elaboración propia en base a FAO.

#### *Reestructuración productiva del sector vitivinícola: análisis general*

La producción vitivinícola, cuyo principal producto son los vinos (acapara el 70% de la producción, según INV, 2014a), se compone de dos eslabones principales: el eslabón primario de la cadena, productor de la vid, y la etapa propiamente industrial de la misma, donde aquella se transforma en vino y en otros subproductos. El principal subproducto de la industria vinícola es el mosto, utilizado como insumo por la industria de bebidas para la elaboración de diversos productos finales. En general, la producción de mosto se realiza a partir de las uvas excedentes a las utilizadas para la producción de vinos genéricos (blancos o tintos), ante la existencia estructural de un exceso de oferta de uvas con respecto a la demanda vinícola. Por ende, no existen viñedos especializados o dedicados exclusivamente a la producción de uvas para mosto.<sup>34</sup>

<sup>34</sup> Ferrando (2013).

La desregulación y reestructuración sectorial, enmarcada en la apertura y desregulación económica general de los noventa, se expresó, entre otros aspectos, en la limitación de las facultades del INV meramente a controlar la genuinidad de los productos vitivinícolas, en dejar sin efecto la desgravación impositiva a tierras de menor productividad y en la privatización de Bodegas y Viñedos Giol Sociedad del Estado (clave hasta dicha época como instrumento de regulación del mercado por parte del Estado), realizada hacia fines de los años ochenta.<sup>35</sup> En la misma línea, CAVIC quebró y dejó de funcionar en septiembre de 1991, a pesar de que ya desde 1980 se había convertido en una cooperativa sin intervención estatal, debido a las dificultades económicas que afrontaba la empresa.<sup>36</sup>

En este nuevo marco, la reestructuración productiva estuvo sustentada en parte por una extranjerización del sector: como remarca Chazarreta (2012), el segundo lustro de la década de 1990 fue el de mayor cantidad de operaciones de capital en el sector vitivinícola, donde fueron de importancia las inversiones del capital transnacional, con el 37% del total. Dicha autora destaca que, a pesar de ser principalmente fusiones o adquisiciones, la gran mayoría de estas operaciones implicaron ampliaciones de la capacidad productiva y/o modernización tecnológica. En la misma línea, Azpiazu y Basualdo (2003) remarcan tanto el carácter modernizador que tuvo el capital extranjero en la reestructuración productiva, como la integración vertical de dichos capitales, que incorporaron el eslabón primario dentro de su estructura, siendo que los recursos naturales y su gestión (labores agrícolas en el viñedo, agrupación y selección de variedades, cosecha manual, maduración óptima, etc.) son claves en el proceso de producción de vinos de alta calidad.<sup>37</sup> Complementariamente, Goldfarb (2007) remarca que con la reestructuración sectorial de los años noventa fueron los grandes capitales bodegueros los que pasaron a coordinar la cadena de valor vitivinícola.<sup>38</sup> Bodegas extranjeras compraron viñedos abandonados para reconvertirlos a la producción de variedades finas, incorporaron nuevas tierras a la viticultura utilizando el riego por goteo (allí donde era insuficiente el agua superficial por canales de riego) y/o favorecieron la reconversión de sus proveedores primarios. Richard-Jorba (2008) matiza la preeminencia del capital extranjero en la cadena vitivinícola, destacando que en 2004 sólo trece de las veinticinco principales bodegas exportadoras eran dominadas por capitales extranjeros, por lo que la presencia del capital nacional en el entramado vitivinícola seguía siendo significativa.

El Gráfico 6 muestra que la integración vertical sigue siendo una característica de la organización industrial vitivinícola: estructuralmente, durante la última década un tercio de la uva ingresada a las bodegas con destino de vinificación provino de viñedos integrados a las bodegas. El mayor cambio registrado al respecto fue la caída de la industrialización de vinos para terceros (viñedos u otro tipo de empresas), desplazadas por las uvas compradas a viñedos, lo que demuestra una tendencia de mayor autonomía formal y/o fragmentación

<sup>35</sup> Chazarreta (2012) y Olguín y Mellado (2010).

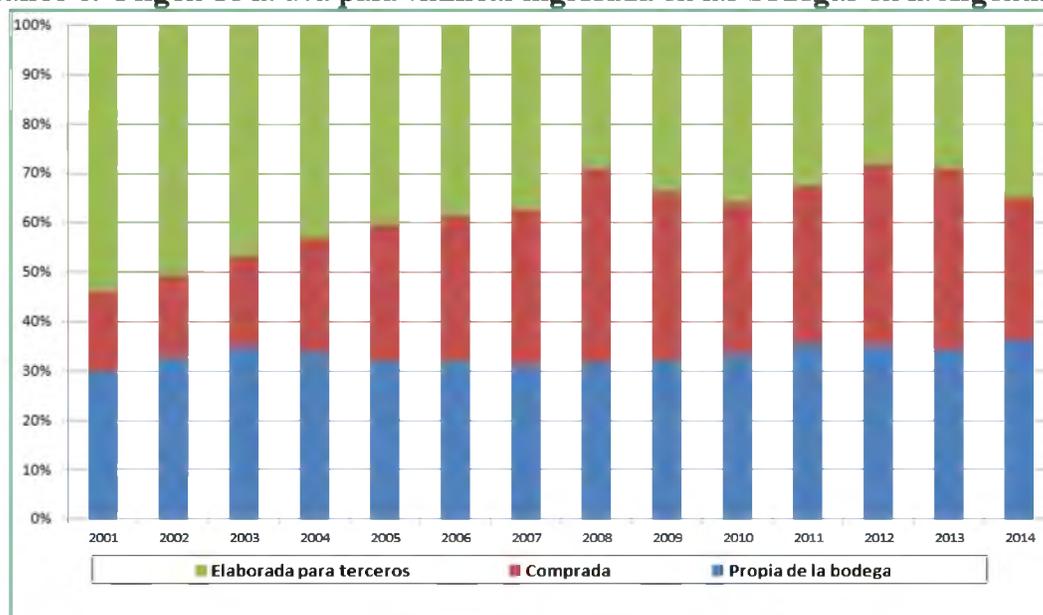
<sup>36</sup> Richard-Jorba (2008).

<sup>37</sup> Barreda (1996); Cantarelli (2010).

<sup>38</sup> Moscheni y Muñoz (2015) remarcan, específicamente para el caso de San Juan, que la mayor atomización relativa, la carencia de acceso al crédito y la escasa dinámica tecnológica, entre otras, determinan la baja productividad y competitividad de los pequeños viñateros de la región. Esto aumenta su dependencia de las grandes bodegas y, por ende, el poder de negociación y de coordinación de la cadena por parte de las mismas, que lo utilizan para acaparar gran parte del excedente que se distribuye en dicha cadena.

al interior del eslabón industrial, que podremos apreciar asimismo en las siguientes secciones.<sup>39</sup>

**Gráfico 6: Origen de la uva para vinificar ingresada en las bodegas en la Argentina**



Fuente: Elaboración propia en base a INV (2014c).

#### *Diferenciación de variedades y concentración en el eslabón primario*

En el eslabón primario, la producción de la vid se realiza en las viñas, donde se cultivan las diferentes variedades de uva, de diversa calidad enológica. Como ya hemos remarcado, dentro de las uvas tintas, la reestructuración del sector hacia productos de mayor precio y calidad significó el fuerte incremento de la cepa Malbec, que para el 2014 acaparó el 34.9% de las uvas tintas de alta calidad destinadas a elaborar vinos y mosto.<sup>40</sup> El Malbec es la cepa emblemática de la Argentina en la actualidad, a pesar de que la variedad proviene de Burdeos, Francia. En Argentina encuentra las mejores condiciones climáticas para su producción en Mendoza, que presenta ventajas absolutas a nivel nacional en cuanto a suelos, altitudes diferentes, aridez y prolongada insolación, entre otras. La provincia acapara el 85% de la superficie total implantada en Argentina con dicha cepa.<sup>41</sup>

<sup>39</sup> En Richard-Jorba (2008) se puede apreciar un ejemplo de un viñedo de baja escala que alquila diversas bodegas para la elaboración del vino con marcas propias, posicionándose como una bodega *boutique* a pesar de no integrar dicho eslabón. En la misma línea, el autor remarca que Llorente Hermanos, una consolidada firma argentina distribuidora de bebidas, contrataba a la tradicional bodega Toso para que le elaborara vinos y champañas para su marca Federico de Alvear, hasta que en la década de 1990 Llorente finalmente compró dicha bodega.

<sup>40</sup> INV (2015) Complementariamente, otras cepas tintas de fuerte incremento fueron la Cabernet Sauvignon (concentra el 14% de dichas uvas tintas) y Syrah (14.5%). Estas cepas, en conjunto con el Malbec y la uva Bonarda (24.8%), una cepa de menor calidad y costo productivo utilizada complementariamente para producir vinos de mesa, acapararon gran parte del *mix* productivo sectorial de variedades tintas (INV, 2015). Al considerar a las uvas blancas para vinificar, cabe destacar el fuerte crecimiento y la consolidación de la cepa Chardonnay y la creciente participación en la superficie implantada de las cepas Sauvignon y Viognier, todas ellas generadoras de vinos blancos de elevada calidad (Ferrando, 2013). Estas cepas, en conjunto con las Pedro Giménez (utilizada en la Argentina para producir vino de mesa blanco) y Torrontés (que prácticamente solo se produce en la Argentina) acaparan gran parte de la superficie destinada a uvas blancas para vinificar.

<sup>41</sup> INV (2015).

Complementariamente, estos recursos determinaron asimismo ventajas comparativas en el comercio internacional, como hemos visto en el Gráfico 5, mediante los crecientes saldos comerciales sectoriales, impulsados por este varietal. Por último, cabe recordar que estos atributos geográficamente específicos y generadores de un Malbec de alta calidad, particularmente para la provincia de Mendoza, están siendo protegidos por diversas DOC.<sup>42</sup>

La reestructuración sectorial de los noventa afectó asimismo al eslabón primario, no solo en su estructura de propiedad (especialmente en lo tocante al ingreso de capital extranjero en las bodegas, pero con integración del eslabón primario, como remarcan Azpiazu y Basualdo, 2003), sino asimismo en el proceso técnico y la ampliación de la frontera a nivel primario. Richard-Jorba (2008) remarca que el menor precio de la tierra con relación a Europa o Estados Unidos atrajo a diversos inversionistas extranjeros. Por su parte, los capitales chilenos encontraron en la Argentina la forma de sortear el límite a la expansión productiva que implicaba la plena utilización de las tierras disponibles para la vitivinicultura en dicho país, limitación de recursos naturales que en la Argentina está lejos de concretarse. En estos términos, el autor remarca la incorporación a la producción primaria de los valles de Uco en Mendoza y de Zonda en San Juan, especialmente para los casos de los denominados “vinos de altura”, en zonas bien insoladas y con una significativa amplitud térmica, situadas preferentemente por encima de los 1.000 m.s.n.m. En términos de adopción tecnológica, el autor destaca que la reestructuración productiva a nivel primario implicó la adopción de nuevas técnicas de riego (como el reemplazo de la acequia por el riego presurizado, que racionaliza el recurso hídrico y le aporta a las plantas solo el agua necesaria, evitando el lavado o la salinización de los suelos) y de nuevos sistemas fitosanitarios, la introducción de clones libres de virus, mallas protectoras contra el granizo y nuevas técnicas de poda, la mecanización de la cosecha (salvo en uvas de muy alta gama) y la paulatina sustitución del parral por el espaldero como sistema de conducción de las plantas que, a pesar de ser menos productivo, permite una uva de más calidad, debido a la mayor exposición solar directa.

En la misma línea, específicamente para el caso del departamento mendocino de San Rafael, Cantarelli (2010) demuestra cómo la reestructuración productiva de los viñedos implicó un aumento de las plantaciones de variedades puras en los mismos, en sustitución de las parcelas donde las variedades estaban mezcladas al azar, lo que impedía el proceso de selección y, por ende, imposibilitaba la producción de vinos varietales de alta calidad. Otro ejemplo son las mejoras en las labores agrícolas en los viñedos, como la remoción del terreno, la selección clonal, la utilización de tubos protectores con efecto invernadero, la maduración óptima y el control de plagas, entre otras; todos procesos claves para obtener una uva de alta calidad enológica.<sup>43</sup>

Al analizar los efectos en la escala productiva y en la concentración de la propiedad de la tierra, Goldfarb (2007) remarca que la reestructuración productiva de los años noventa desplazó a los pequeños viñateros (argumento compartido por Barreda, 1996), tanto por poseer una escala insuficiente como por no tener acceso al financiamiento para abordar la reconversión productiva necesaria para producir uvas de calidad, que implicaba un mínimo de cuatro años sin producir. Richard-Jorba (2008) complementa el argumento destacando

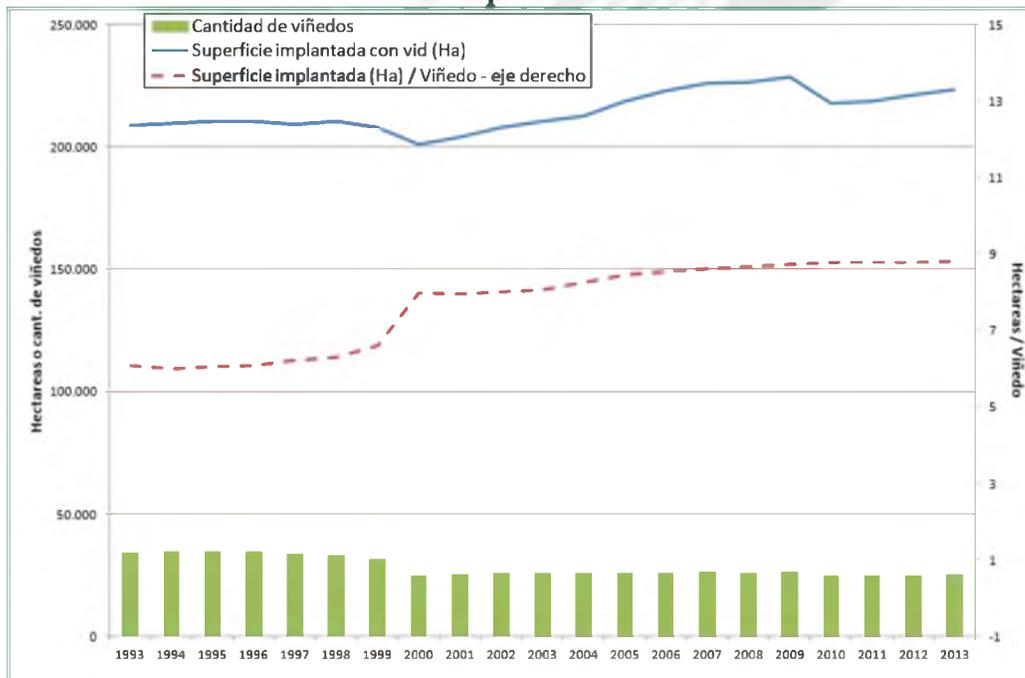
<sup>42</sup> Richard-Jorba (2008); INTA (2015).

<sup>43</sup> Cantarelli (2010); Ferrando (2013).

la inexistencia de instrumentos de política tendientes a agrupar o cooperativizar a los pequeños viñateros, de manera de racionalizar los recursos (carencia recalcada asimismo para el caso de San Juan por Moscheni y Muñoz, 2015), y remarca que el efecto de ambos procesos acentuó la tendencia de largo plazo a la concentración de la propiedad de la tierra.

El Gráfico 7 demuestra que el incremento del área sembrada con vid en la Argentina luego de la crisis de la convertibilidad del año 2001 ha sido muy leve. Pero al considerar los últimos veinte años, la superficie implantada posee un crecimiento aún menor. Sin embargo, la cantidad de viñedos se ha reducido de manera significativa con esa crisis, para luego estabilizarse no recuperar más la cantidad de viñedos existente en los años noventa. Este es un comportamiento típico de las unidades productivas en un contexto de crisis. Así, la reducción del consumo interno desplazó del mercado a las unidades menos productivas (unos 7.500 viñedos entre 1998 y 2002), concentrando la oferta en las más productivas. Esto se aprecia en el fuerte incremento del área implantada por viñedos que causó la crisis, debido a que la caída de la cantidad de viñedos fue mucho más fuerte que la del área implantada con vid. Posteriormente, la escala promedio de los viñedos siguió aumentando lentamente, al aumentar la superficie implantada total, especialmente en los años inmediatamente posteriores a la crisis. Hacia mediados de la década se aprecia una ampliación de la frontera vitícola (período en el que, por ejemplo, se incorporó una gran cantidad de tierra a la viticultura en el Valle de Uco, en Mendoza, como se aprecia en INV, 2013), siendo que el área implantada total superó a la del período previo a la crisis.

**Gráfico 7: Concentración en el eslabón primario de la cadena del vino**



Fuente: Elaboración propia en base a INV (2014b).

Como remarca Ferrando (2013), el proceso de concentración productiva fue más intenso en las regiones técnicamente menos productivas, que poseían una escala relativamente menor y, por ende, estuvieron más expuestas a los efectos de la crisis: para los viñedos de San Juan, por ejemplo, dicho proceso generó prácticamente la convergencia con la

dimensión productiva de los viñedos de Mendoza, que son los de mayor escala promedio a nivel nacional.

*Reducción de la escala y desconcentración en el eslabón industrial*

El proceso de transformación de la uva en vino consta de diversas etapas productivas, con algunas diferencias entre los casos del vino blanco y el tinto:<sup>44</sup> el despalillado y estrujado, la fermentación alcohólica (donde los azúcares se transforman en alcohol y otros subproductos), el descube (donde se trasiega el líquido, separado de la materia sólida), la segunda fermentación (solo en el caso de los vinos tintos, denominada maloláctica, que transforma un ácido fuerte como es el málico, en otro más suave y untuoso, como es el láctico, proporcionando al vino finura y suavidad), la clarificación y filtración, la estabilización por frío (para eliminar diversos compuestos que se insolubilizan y precipitan), la microfiltración (orientada a garantizar la absoluta filtración de microorganismos indeseables que pudieran alterar la calidad del producto embotellado), el embotellado (que en la actualidad en la Argentina suelen hacerlo las mismas bodegas, como mencionan Azpiazu y Basualdo, 2003) y el almacenamiento y distribución.

En contraposición a la concentración y el aumento de la escala promedio de las unidades productivas del eslabón primario, las bodegas han seguido una senda de reducción de la escala productiva: el leve aumento de la cantidad de bodegas desde mediados de los años noventa a la actualidad supera al *cuasi* estancado volumen producido de vinos (Cuadro 1), lo que da como resultado una tendencial reducción de la escala productiva promedio de las bodegas. Como hemos analizado en la sección relativa al marco teórico, la caída del consumo *per cápita* a nivel nacional e internacional debería haber impactado hacia la expulsión de las bodegas menos productivas, dejando en actividad las de mayor escala y productividad, ampliándose así la escala promedio de las bodegas. Sin embargo, lo que expresa la caída de la escala promedio de las bodegas es la reestructuración productiva que implicó el traspaso de los vinos de mesa o comunes hacia la producción de vinos de alta calidad en lotes más chicos (como los varietales), menos dependientes de la escala. En estos términos, Bocco *et al* (2008) destacan que para mediados de la década de 2000 casi el 50% de las bodegas eran pequeñas (elaboraban menos de un millón de litros de vino anuales), pero acaparaban sólo el 19% del empleo del sector, con un empleo promedio de 17 empleados por empresa.

---

<sup>44</sup> Vogt et al (1986); Matheus (2004); Suárez Tamayo (2011); Ferrando (2013).

**Cuadro 1: Concentración en el eslabón industrial de la cadena del vino**

Año	Producción de vino (Hectolitros)	Cant. de elaboradoras de vino y similares (*)	Prod. vino (Hectolitros) / Empresas
1992	14.350.745	s.d.	s.d.
1993	14.470.842	s.d.	s.d.
1994	18.172.910	s.d.	s.d.
1995	16.443.055	s.d.	s.d.
1996	12.681.006	572	22.170
1997	13.500.292	550	24.546
1998	12.673.382	524	24.186
1999	15.887.696	522	30.436
2000	12.536.820	511	24.534
2001	15.835.184	502	31.544
2002	12.695.145	492	25.803
2003	13.225.276	521	25.384
2004	15.464.289	569	27.178
2005	15.221.555	584	26.064
2006	15.396.350	600	25.661
2007	15.045.915	606	24.828
2008	14.676.415	607	24.179
2009	12.135.466	598	20.293
2010	16.250.768	598	27.175
2011	15.472.635	590	26.225
2012	11.778.029	585	20.133
2013	14.983.800	567	26.426
2014	15.197.450	s.d.	s.d.
Tasa de crec. 1996-2013	0,4%	0,8%	-0,4%

Fuente: Elaboración propia en base a INV (2014a) y al Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MITEYSS.

Nota: s.d. = Sin datos

(\*) Nota: Corresponde a empresas industriales privadas con actividad en los cuatro trimestres del año en la elaboración de vinos y otras bebidas fermentadas a partir de frutas, clasificadas con el código 1552 en la revisión 3 de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU).

Por último, es importante remarcar que esta reducción de la escala promedio de las bodegas puede esconder a su interior grandes diferencias (e incluso tendencias divergentes). Junto a bodegas de capital nacional y extranjero que consolidaron su posición con la reconversión productiva de los noventa, surgieron una gran cantidad de “bodegas *boutique*” que producen vinos de alta calidad en lotes reducidos, orientados a los segmentos más caros del mercado.<sup>45</sup> Esta heterogeneidad se aprecia al analizar la escala considerando la utilización de factores productivos: según Bocco *et al* (2008), para mediados de la década de 2000, mientras las empresas pequeñas poseían un empleo promedio de 17 trabajadores por compañía, las firmas grandes (sólo 48 empresas, que elaboraban más de 10 millones de litros de vinos por año cada una) presentaban un empleo promedio de 235 trabajadores por firma.

<sup>45</sup> Azpiazu y Basualdo (2003); Chazarreta (2012).

*Dependencia tecnológica y organización de los eslabones industriales de la cadena vitivinícola*

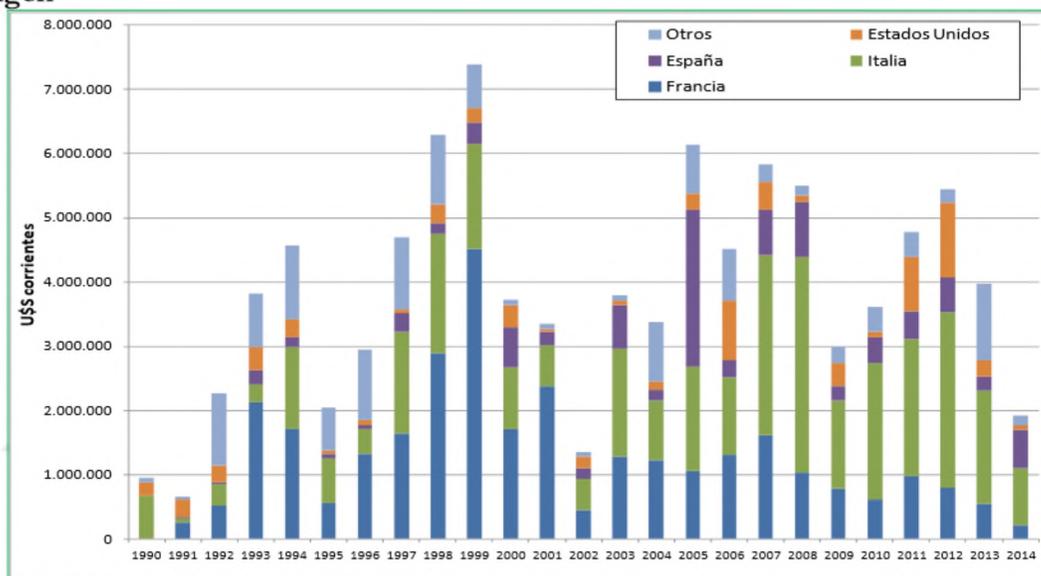
Al analizar otros componentes de la cadena productiva vitivinícola, se destaca el fuerte carácter monopólico de los proveedores de tecnología del eslabón industrial. A nivel internacional, los principales países proveedores de tecnología para el sector vinícola son Italia, Francia, Alemania, España y Estados Unidos, siendo los primeros dos países los principales proveedores de tecnología para la Argentina (como puede apreciarse en el Gráfico 8 para el caso de las prensas para la elaboración de vinos). El sector vitivinícola argentino posee, tanto en el eslabón primario como en el de transformación, una elevada capacidad para la adopción tecnológica, lo cual constituye uno de los fundamentos de la significativa competitividad internacional del sector. La contracara es el creciente déficit comercial en maquinaria y equipos utilizados por el sector, problema de dependencia tecnológica extranjera del que adolecen muchos de los sectores industriales argentinos.<sup>46</sup> Richard-Jorba (2008) destaca la adopción de tecnología extranjera de frontera internacional que implican las importaciones de tanques de acero inoxidable y equipos de fríos y la utilización de barricas de roble francés y americano. Complementariamente, el autor remarca la existencia de recursos humanos altamente calificados y especializados como una de las claves del éxito en el proceso de modernización tecnológica del sector en el marco de la reestructuración productiva analizada. Tal es el caso de los enólogos de las escuelas medias de Mendoza, los ingenieros agrónomos de la Universidad Nacional de Cuyo y los licenciados en enología de la Facultad de Enología Don Bosco (que integran los equipos técnicos de las principales bodegas). Es importante remarcar asimismo la existencia de una variedad de posgrados especializados. En general, cabe destacar que la interacción entre estas universidades, otras instituciones que realizan investigación y desarrollo para el sector (como el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria –INTA–), el ente de control (el INV) y las empresas, representa el núcleo duro del sistema de ciencia y técnica, que permite una eficiente adopción de tecnología y fundamenta la competitividad internacional del sector.<sup>47</sup>

El Gráfico 8 demuestra que las importaciones de prensas para la elaboración de vinos sufrieron un fuerte salto hacia mediados de los años noventa, ante las necesidades de modernización tecnológica que implicó la reestructuración del sector y en el marco de una apreciación del tipo de cambio real que favoreció la adopción de tecnología extranjera.<sup>48</sup> Con el fuerte proceso de crecimiento posterior a la crisis del 2001, y ya consolidada la mayor orientación exportadora originada en los años noventa, las importaciones volvieron a crecer ante el importante incremento de la producción y de las exportaciones, con una retracción y posterior recuperación hacia 2009, fundada en la crisis internacional.

<sup>46</sup> Ferrando (2013) y Bekerman y Dulcich (2013).

<sup>47</sup> Este dinamismo en la adopción y difusión de tecnología no posee la misma intensidad en todos los eslabones de la cadena y regiones, como demuestran Moscheni y Muñoz (2015) para el caso de los pequeños viñateros de San Juan, que poseen un escaso dinamismo tecnológico y dependen del asesoramiento gratuito del INTA y/o de los lineamientos técnicos de los especialistas enviados por las bodegas con las que pactan sus ventas.

<sup>48</sup> Richard-Jorba (2008).

**Gráfico 8: Importaciones argentinas de prensas para la elaboración de vinos según origen**

Fuente: Elaboración propia en base a COMTRADE.

Como mencionan Azpiazu y Basualdo (2003), a nivel microeconómico, diversos problemas en la adquisición de la maquinaria y equipo para cada uno de los procesos por separado, que afectaron la productividad del proceso total de la producción de vino, sesgaron la estrategia empresarial hacia la adopción tecnológica en conjunto, con un único proveedor del paquete técnico, responsable de su instalación y correcto funcionamiento. En términos de empresas, a nivel nacional cabe destacar la existencia de dos importantes proveedores de paquetes tecnológicos y tecnología objetivada en bienes de capital para la producción vinícola: Della Toffola y Tecnovin.<sup>49</sup> La primera es el nodo local de una empresa con presencia global de origen italiano y de larga tradición en el sector, que inició sus actividades en Argentina en el año 2003 y actualmente produce en el país gran parte de la maquinaria y equipos relacionados con la producción del vino. Tecnovin es una joven empresa fundada en el año 1998, de menor envejecimiento y menor diversificación productiva que Della Toffola, que sin embargo ha demostrado cierta competitividad al exportar maquinaria del sector a países productores de relevancia a nivel internacional, como Australia y Chile. El desarrollo de estas empresas demuestra un cambio de tendencia con relación a la pérdida (desde mediados de la década de 1970 en adelante) de antiguos encadenamientos productivos nacionales que habían surgido en el proceso de industrialización por sustitución de importaciones.<sup>50</sup> Esta pérdida se apreció claramente en la década de 1990, cuando dichos eslabones fueron sustituidos por la importación de maquinaria en el contexto de apertura y revaluación del tipo de cambio real.<sup>51</sup>

<sup>49</sup> Ferrando (2013).

<sup>50</sup> Barreda (1996).

<sup>51</sup> Richard-Jorba (2008).

## Síntesis y conclusiones

Como hemos podido apreciar, la industria vitivinícola argentina se posiciona como un caso más de un sector que ha aprovechado el contexto de desregulación y de apertura económica de la década del noventa para explotar sus ventajas comparativas “estáticas”, originadas principalmente en la calidad y cantidad de los recursos naturales.<sup>52</sup> En este sentido, no se diferencia de la dinámica productiva y de comercio exterior del rubro de manufacturas de origen agropecuario en general, y del sector de alimentos y bebidas en particular, que durante los años noventa aumentaron su participación en el valor agregado industrial y sus superávits comerciales, impulsados por un significativo crecimiento de sus exportaciones.<sup>53</sup>

Sin embargo, la particularidad de la reestructuración vitivinícola fue que se realizó en un contexto de reducción de escala, lo que impidió la estrategia de especialización en *commodities* que siguieron la mayoría de los sectores productores de bienes primarios y de manufacturas de origen agropecuario, especialmente los de mejor desempeño exportador (principalmente las cadenas del trigo y la soja, como se aprecia en Bekerman y Dulcich, 2012). Como resultado, y en sintonía con las tendencias internacionales del sector, la industria vitivinícola argentina se transformó en un sector productor de bienes diferenciados, generador de mayor valor agregado, y con una fuerte inserción exportadora y diversificación de destinos de exportación.

Como corolario de analizar esta experiencia de reestructuración productiva, cabe destacar la existencia de potencialidades para acrecentar la inserción exportadora y aumentar la generación de empleo y de valor agregado en diversos sectores primarios y agroindustriales, lo que permitiría aliviar la restricción externa al crecimiento de la Argentina y reducir las asimetrías en el desarrollo económico entre las diversas regiones del país.<sup>54</sup> Sin embargo, debe ser el Estado, “guiando al mercado”, el que genere los incentivos (política sectorial mediante) que en el caso de la industria vitivinícola otorgó el mercado a través de la caída del consumo *per cápita*.<sup>55</sup> Como hemos analizado, el cambio de la regulación que favorecía un modelo de producción a escala de vinos comunes por la normativa relativa a DOC y similares, la consolidación de instituciones público privadas orientadas a favorecer las exportaciones de vinos de calidad y las diversas instituciones de ciencia y técnica relativas al sector complementaron el rol clave de los incentivos de mercado en la reestructuración sectorial. Sin embargo, la extrapolación de esta estructura regulatoria e institucional a otras cadenas productivas no es inmediata y requiere complementarse con análisis específicos de dichas cadenas. Lejos de pretender agotar los problemas del desarrollo económico de la Argentina mediante este proceso, el mismo puede ser un aporte puntual a un proceso de cambio de la estructura económica y social integral que permita viabilizar el desarrollo económico en dicho país.

---

<sup>52</sup> French-Davis (1991).

<sup>53</sup> Herrera y Tavosnanska (2011).

<sup>54</sup> Bisang *et al* (2009).

<sup>55</sup> Wade (1989).

## Bibliografía

- Azpiazu, Daniel y Eduardo Basualdo (2003), *Estudios Sectoriales. Componente: Industria Vitivinícola*, Préstamo BID 925/OC-AR, Estudio coordinado por la Oficina de la CEPAL-ONU en Buenos Aires, a solicitud de la Secretaría de Política Económica, Ministerio de Economía de la Nación, Buenos Aires, Argentina.
- Bardhan, Pranab (1989), “The New Institutional Economics and Development Theory: A Brief Critical Assessment”, *World Development*, vol. 17, nro. 9, pp. 1389-1395.
- Barreda, Amelia (1996), “Crisis del capitalismo y reestructuración. Transformaciones en una actividad de base exportable: la vitivinicultura en la provincia de Mendoza”, Tesis de Maestría en Desarrollo Económico de América Latina, Universidad Internacional de Andalucía, Sede Iberoamericana Santa María de La Rábida, Disponible en [http://dspace.unia.es/bitstream/handle/10334/755/0132\\_Barreda.pdf?sequence=1](http://dspace.unia.es/bitstream/handle/10334/755/0132_Barreda.pdf?sequence=1) <último acceso: 24/02/2016>.
- Bekerman, Marta y Guido Cataife (2001), “Encadenamientos productivos: estilización e impactos sobre el desarrollo de los países periféricos”, *Anales de la Asociación Argentina de Economía Política*.
- Bekerman, Marta y Federico Dulcich (2011), “Potencialidades exportadoras al Brasil: el caso de los envases plásticos”, *Realidad Económica*, nro. 263.
- Bekerman, Marta y Federico Dulcich (2012), “Transformaciones recientes en el patrón de especialización de la economía argentina”, *Documento de Trabajo CENES*, nro. 22, Centro de Estudios de la Estructura Económica, Universidad de Buenos Aires.
- Bekerman, Marta y Federico Dulcich (2013), “La inserción internacional de la Argentina. ¿Hacia un proceso de diversificación exportadora?”, *Revista de la CEPAL*, nro. 110.
- Bisang, Roberto, Guillermo Anlló, Mercedes Campi e Ignacio Albornoz (2009), “Cadenas de valor en la agroindustria”, en Bernardo Kosacoff y Rubén Mercado (2009), *La Argentina ante la nueva internacionalización de la producción. Crisis y oportunidades*, Buenos Aires, CEPAL-ONUD, pp. 218-276.
- Bocco, Adriana, Daniela Dubbini, Sebastián Rotondo y Gabriel Yoguel (2008), “Reconversión y empleo en la industria del vino. Estructura productiva y dinámica del empleo en el complejo vitivinícola: un análisis del sector bodeguero nacional”, ponencia presentada en *V Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*, Facultad de Ciencias Económicas de la UBA, Buenos Aires.
- Britto, Gustavo (2008), “Increasing returns to scale at the firm-level: a panel data study for Brazil”, *Cambridge Centre for Economic and Public Policy*, WP 02-08.
- Cantarelli, Andrea (2010), “Transformaciones de la viticultura del sur de Mendoza en la década de 1990”, *Revista Geográfica Digital*, año 7, nro. 13.
- CEPAL (2002), “Desigualdades y asimetrías en el orden global”, en CEPAL, *Globalización y Desarrollo*, Santiago de Chile, capítulo 3.
- Chazarreta, Adriana (2012), “El abordaje de las desigualdades en un contexto de reconversión socio-productiva. El caso de la inserción internacional de la vitivinicultura de la Provincia de Mendoza, Argentina”, *desigualdades.net Working Paper Series*, nro. 19.
- Chazarreta, Adriana (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”, *Mundo Agrario*, vol. 13, nro. 26, Disponible en [http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art\\_revistas/pr.5692/pr.5692.pdf](http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.5692/pr.5692.pdf) <último acceso: 01/09/2015>.
- Compés López, Raúl, Carmen Montoro Cavero y Katrin Simón Elorz (2013), “Internacionalización, competitividad, diferenciación y estrategias de calidad”, en Raúl Compés López y Juan Sebastián Castillo (coords.), *La economía del vino en España y en el mundo*, Almería, Cajamar Caja Rural, pp.311-350.

- COVIAR (2015), *Plan Estratégico Argentina Vitivinícola 2020*, Disponible en <http://coviari.com.ar/wp-content/uploads/2015/02/libropevi2013-ultimo.pdf> <último acceso: 11/09/2015>.
- Day, Jorge (2013), “Una Argentina Competitiva, Productiva y Federal. Actualidad y desafíos en la cadena vitivinícola de Argentina”, *Documento de Trabajo del Instituto de Estudios sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana*, año 19, nro. 124.
- Defrancesco, Edi, Jimena Estrella Orrego y Alejandro Gennarib (2012), “Would ‘New World’ wines benefit from protected geographical indications in international markets? The case of Argentinean Malbec”, *Wine Economics and Policy*, vol. 1, nro. 1, pp.63–72.
- Diewert, Erwin y Kevin Fox (2004), “On the Estimation of Returns to Scale, Technical Progress and Monopolistic Markups”, Disponible en <http://www.ipeer.ca/papers/Diewert&Fox,July2004dp0409.pdf> <último acceso: 01/09/2015>.
- Dosi, Giovanni y Silvia Fabiani (1994), “Convergence and divergence in the long term growth of open economies”, en Silverberg y Soete (eds.), *The Economics of Growth and Technical Change: Technologies, Nations, Agents*, Aldershot, Reino Unido, Edward Elgar.
- Ferrando, Alonso (2013), “El Complejo Productivo VINO y MOSTO: Oportunidades y Amenazas para el Desarrollo Productivo y Tecnológico Argentino en este complejo”, en Centro Interdisciplinario de Estudios en Ciencia, Tecnología e Innovación (CIECTI), *Análisis Tecnológico Prospectivo Sectorial*, Buenos Aires, Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la República Argentina.
- Ffrench-Davis, Ricardo (1991), “Ventajas comparativas dinámicas: un planteo neoestructuralista”, *Cuadernos de la CEPAL*, nro. 63.
- Galtier, Frank, Giovanni Belletti y Andrea Marescotti (2008), “Are Geographical Indications a way to “decommodify” the coffee market?”, ponencia presentada en *12th Congress of the European Association of Agricultural Economists*.
- Gereffi, Gary, John Humphrey y Timothy Sturgeon (2005), “The governance of global value chains”, *Review of International Political Economy* 12:1, febrero de 2005, pp. 78–104.
- Goldfarb, Lucía (2007), “Reestructuración productiva en el sector vitivinícola mendocino. La construcción social de un ‘paradigma de calidad’”, ponencia presentada en *II Seminario Internacional Nuevos Desafíos del Desarrollo en América Latina. La perspectiva de jóvenes académicos*, Río Cuarto, Córdoba, marzo de 2007, Disponible en <http://www.iade.org.ar/uploads/c87bbfe5-d3ba-fbd2.pdf> <último acceso: 31/08/2015>.
- Hernández, Juan (2014), “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@*, año 8, nro. 15.
- Herrera, Germán y Andrés Tavošnanska (2011), “La industria argentina a comienzos del siglo XXI”, *Revista de la CEPAL*, nro. 104, agosto de 2011.
- Hounie, Adela, Lucía Pittaluga, Gabriel Porcile y Fabio Scatolin (1999), “La CEPAL y las nuevas teorías del crecimiento”, *Revista de la CEPAL*, nro. 68, agosto de 1999.
- INFOJUS (2015a), “Ley 18.905. Política vitivinícola nacional”, Sistema Argentino de Información Jurídica (INFOJUS), Disponible en <http://www.infojus.gob.ar/legislacion/ley-nacional-18905-politica-vitivinicola-nacional.htm> <último acceso: 11/09/2015>.
- INFOJUS (2015b), “Ley 22.667. Regulación de elaboración del vino”, Sistema Argentino de Información Jurídica (INFOJUS), Disponible en <http://www.infojus.gob.ar/legislacion/ley-nacional-22667-regulacion-elaboracion-vino.htm> <último acceso: 11/09/2015>.

- INFOLEG (2015a), “Ley 14.878. Ley general de vinos”, Información Legislativa (INFOLEG), Centro de Documentación e Información del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación, Disponible en <http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/15764/norma.htm> <último acceso: 11/09/2015>.
- INFOLEG (2015b), “Ley 20.954. Presupuesto. Ejercicio 1975”, Información Legislativa (INFOLEG), Centro de Documentación e Información del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación, Disponible en <http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/175000-179999/179239/norma.htm> <último acceso: 11/09/2015>.
- INFOLEG (2015c), “Ley 25.163. Vinos y bebidas espirituosas de origen vínico”, Información Legislativa (INFOLEG), Centro de Documentación e Información del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación, Disponible en <http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/60000-64999/60510/norma.htm> <último acceso: 11/09/2015>.
- INTA (2015), “Uvas para vinificar: Malbec”, Disponible en <http://inta.gob.ar/documentos/malbec/> <último acceso: 31/08/2015>.
- INV (2013), “Región centro – oeste, Provincia Mendoza. Área Valle de Uco”, Departamento de Estadística y Estudios de Mercado, Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), Mendoza, Disponible en [http://www.inv.gov.ar/inv\\_contenidos/pdf/estadisticas/vinos/regiones/Informe-ValleDeUco.pdf](http://www.inv.gov.ar/inv_contenidos/pdf/estadisticas/vinos/regiones/Informe-ValleDeUco.pdf) <último acceso: 14/09/2015>.
- INV (2014a), “Síntesis Básica de Estadística Vitivinícola Argentina: Años 1993 a 2013 - Cosecha y elaboración 2014”, Departamento de Estadística y Estudios de Mercado, Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), Mendoza, Disponible en [http://www.inv.gov.ar/inv\\_contenidos/pdf/estadisticas/vinos/variables/SINTESIS\\_B%C3%80SICA\\_1993\\_-\\_2013.pdf](http://www.inv.gov.ar/inv_contenidos/pdf/estadisticas/vinos/variables/SINTESIS_B%C3%80SICA_1993_-_2013.pdf) <último acceso: 14/09/2015>.
- INV (2014b), “Superficie de viñedos según variedad”. Departamento de Estadística y Estudios de Mercado, Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), Mendoza, Disponible en [http://www.inv.gov.ar/inv\\_contenidos/pdf/estadisticas/CAP%C3%80DTULO\\_V\\_III\\_-\\_SEGUN\\_VARIEDAD\\_DE\\_UVA\\_IMPLANTADA.pdf](http://www.inv.gov.ar/inv_contenidos/pdf/estadisticas/CAP%C3%80DTULO_V_III_-_SEGUN_VARIEDAD_DE_UVA_IMPLANTADA.pdf) <último acceso: 14/09/2015>.
- INV (2014c), “Modalidad de ingreso de uvas a establecimientos”, Departamento de Estadística y Estudios de Mercado, Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), Mendoza, Disponible en [http://www.inv.gov.ar/inv\\_contenidos/pdf/estadisticas/vinos/cosecha/2014/ModalidadDeUva.pdf](http://www.inv.gov.ar/inv_contenidos/pdf/estadisticas/vinos/cosecha/2014/ModalidadDeUva.pdf) <último acceso: 14/09/2015>.
- INV (2015), “Informe Variedad Malbec”, Departamento de Estadística y Estudios de Mercado, Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), Mendoza, Disponible en [http://www.inv.gov.ar/inv\\_contenidos/pdf/Malbec\\_2014.pdf](http://www.inv.gov.ar/inv_contenidos/pdf/Malbec_2014.pdf) <último acceso: 14/09/2015>.
- Kaplinsky, Raphael (2006), “Revisiting the Revisited Terms of Trade: Will China Make a Difference?”, *World Development*, vol. 34, nro. 6, pp. 981–995.
- Krugman, Paul (1979), “Increasing returns, monopolistic competition and international trade”, *Journal of International Economics*, nro 9, pp. 469-479.
- Krugman, Paul (1980), “Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade”, *The American Economic Review*, vol. 70, nro 5.
- Levin, Pablo (1997), *El capital tecnológico*, Buenos Aires, Catálogos.
- Levin, Pablo (2003), “Ensayo sobre la cataláctica”, *Nueva Economía*, año XII, nro. 20.
- Marx, Karl (2002), *El capital*, tomo I y III, Buenos Aires, Siglo XXI editores.

- Matheus, María (2004), “Estudio de factibilidad para la producción de Uvas (*Vitis vinífera*), vino y vinagre en Imbabura”, Proyecto de Grado, Universidad San Francisco de Quito, Colegio de Agricultura, Alimentos y Nutrición, Departamento de Agroempresa, Cumbayá, Ecuador, septiembre de 2004.
- Moscheni, Margarita y Cindy Carrizo Muñoz (2015), “Vitivinicultura sanjuanina: El caso de los pequeños productores, la subsunción y la reproducción del capital”, *Mundo Agrario*, 16 (31).
- North, Douglass (1994), “El desempeño económico a lo largo del tiempo”, *El Trimestre Económico*, vol. LXI(4), nro. 244, pp. 567-583.
- Olguín, Patricia y María Mellado (2010), “Fracaso Empresario en la Industria del Vino. Los Casos de Bodegas y Viñedos Giol y del Grupo Greco. Mendoza, 1974-1989”, *Anuario IEHS*, nro. 25, pp.463-478.
- Richard-Jorba, Rodolfo (2008), “Crisis y transformaciones recientes en la región vitivinícola argentina. Mendoza y San Juan, 1970-2005”, *Estudios Sociales*, vol. 16, nro. 31, pp. 81-123.
- Ros, Jaime (2000), *La teoría del desarrollo y la economía del crecimiento*, México, Fondo de cultura económica.
- Schorr, Martín (2001), *Principales características e impactos de la extranjerización de la industria manufacturera argentina durante los años noventa*, Buenos Aires, FLACSO Sede Argentina, Disponible en [http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/argentina/flacso/no\\_9\\_SCHORR\\_Extranjerizacion\\_Indust.pdf](http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/argentina/flacso/no_9_SCHORR_Extranjerizacion_Indust.pdf) <último acceso: 18/08/2015>.
- Suárez Tamayo, Olga (2011), *Plan de mejora en la ubicación de maquinaria, depuración de aguas, aislamiento térmico y drenaje de suelos de Bodegas Fuente Victoria S.A.*, Universidad de Almería.
- Varian, Hal (2010), *Intermediate Microeconomics: A Modern Approach*, Nueva York, W. W. Norton & Company.
- Vogt, Ernest, Ludwig Jakob, Edmund Lemperle y Erich Weiss (1986), *El Vino: obtención, elaboración y análisis*, Zaragoza, ACRIBLA.
- Wade, Robert (1989), “What can economics learn from East Asian success?”, *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, nro. 505.

### Anexo metodológico

Las tasas de crecimiento consideradas en el presente trabajo son tasas promedio exponenciales. La metodología para el cálculo, para la hipotética variable  $Y_p$  consiste en estimar por medio de una regresión mínimo cuadrática la ecuación:

$$\ln(Y_t) = \ln(Y_0) + a.t + \varepsilon_t$$

Mediante dicha estimación, se determina la tasa anual de crecimiento estimada ( $g$ ):

$$g = e^a - 1$$

Esta metodología de cálculo evita los sesgos que presentan las tasas de crecimiento “punta a punta”, que se realizan como un promedio geométrico considerando el valor inicial y final de la serie, y por ende dichos valores puntuales pueden no reflejar fielmente la tendencia, al poseer determinaciones coyunturales de dichos períodos.

## Anexo estadístico

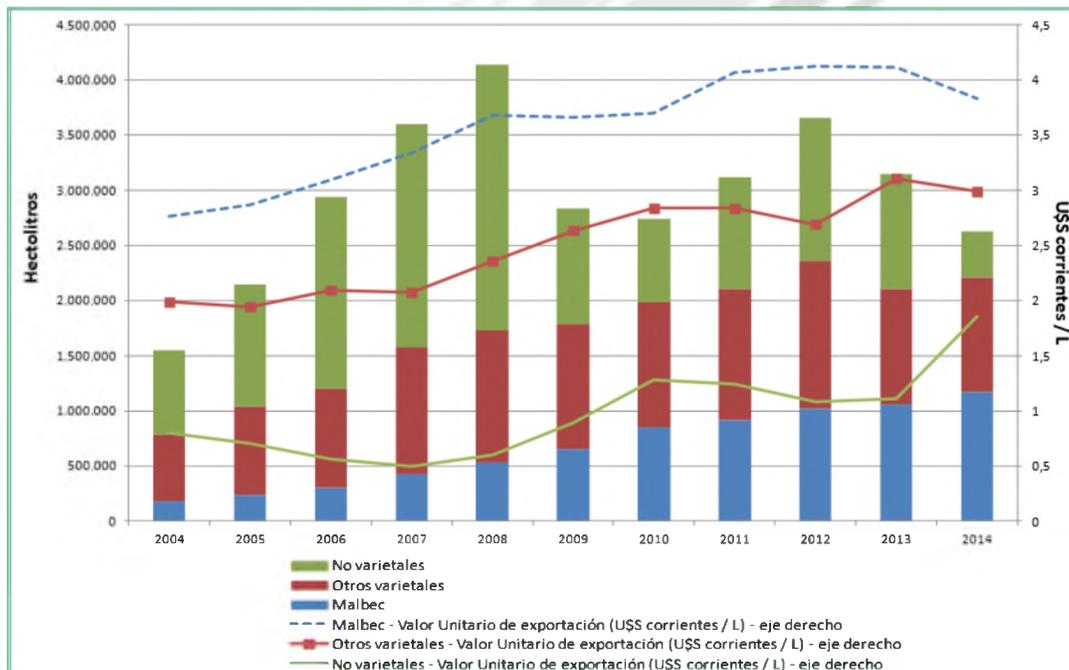
Cuadro A.1: Participación de los varietales en los despachos para consumo interno de vinos

Año	Malbec (Hectolitros)	Otros varietales (Hectolitros)	No varietales (Hectolitros)	Total Mercado Interno (Hectolitros)	Malbec / Total	Varietales / Total
2006	257.002	1.532.867	9.202.480	10.992.348	2%	16%
2007	407.216	1.546.954	9.145.117	11.099.287	4%	18%
2008	491.150	1.526.710	8.623.743	10.641.604	5%	19%
2009	545.936	1.469.201	8.302.173	10.317.311	5%	20%
2010	504.698	1.448.532	7.778.485	9.731.715	5%	20%
2011	514.504	1.432.846	7.828.643	9.775.993	5%	20%
2012	596.797	1.308.300	8.132.387	10.037.483	6%	19%
2013	673.025	1.335.945	8.333.665	10.342.635	7%	19%
2014	660.609	1.325.272	s.d.	s.d.	s.d.	s.d.
Tasa de crec. 2006-2013	10,9%	-2,4%	-1,9%	-1,5%		

Fuente: Elaboración propia en base a INV (2014a, y 2015).

Nota: s.d. = Sin datos.

Gráfico A.1: Volumen y valor unitario de exportación de vinos argentinos según variedad



Fuente: Elaboración propia en base a INV (2015).

