



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Estudios de Posgrado



Universidad de Buenos Aires Facultad de Ciencias Económicas Escuela de Estudios de Posgrado

Maestría en Procesos de Integración Regional –MERCOSUR.

Trabajo Final de Maestría

Inserción de la industria vitivinícola argentina en el
mercado brasileño en el marco del Mercosur, 1995-2010.

Autor: Lic. Francisco Javier Mondotte.
Tutor: Dr. Damián Paikin.

Abril de 2016.

Agradecimientos.

A mis padres, modelos y ejemplos de vida en el difícil pero gratificante camino de construir progreso sin resignar decencia.

A Lore, formidable compañera en el desafiante viaje de vivir creciendo y aprendiendo, y fundamental sostén para que este trabajo viera luz.

A los Reformistas del '18 que hace casi cien años, pusieron las bases de la educación pública, laica y de excelencia que hizo realidad la movilidad social y cultural en Argentina. Aquel Manifiesto que nos legaron es, aún hoy, una hoja de ruta vigente para el país que está en nuestras manos construir.

ÍNDICE

“Inserción de la industria vitivinícola argentina en el mercado brasileño en el marco del Mercosur, 1995-2010.”

Capítulo I: Introducción, presentación del tema y Metodología.....6

Capítulo II: Estado del arte y marco teórico..... 14

Capítulo III: Conformación y desarrollo del polo vitivinícola de Mendoza.....18

III.1 Inicios de la vitivinicultura mendocina..... 18

III.2 La vitivinicultura mendocina en el siglo XX: El mercado interno y el Estado como factores fundamentales.....25

Capítulo IV Los procesos de reconversión vitivinícola en el Cono Sur.....27

IV.1 El proceso de reconversión vitivinícola de finales del siglo XX en Argentina.....27

IV.2 La reorientación del sector vitivinícola chileno.....32

IV.3 Comentarios en torno a las transformaciones vitivinícolas de Argentina y Chile.....36

Capítulo V Relaciones comerciales en materia vitivinícola Argentina-Brasil.....39

V.1 Respaldo estadístico y análisis en el marco del mercado mundial de vinos.....39

V.1.1. Marco general.....39

V.1.2 Argentina en el mundo vitivinícola.....42

V.2 El mercado vitivinícola del Mercosur.....44

V.2.1 Marco general.....	44
V.3 El mercado brasileño del vino.....	48
V.3.1 Marco general.....	48
V.3.2 Importaciones.....	50
Capítulo VI Mercosur: El proceso de integración y su sector vitivinícola.....	55
VI.1 Mercosur: Conformación y consolidación.....	55
VI.2 La vitivinicultura, un sector con dinámica e intereses propios en el proceso Mercosur.....	64
VI.3 Los vinos chilenos en el mercado brasileño. ACE 35/96 y acuerdos complementarios.....	78
Capítulo VII Conclusiones.....	84
Bibliografía.....	95
Entrevistas.....	102
Fuentes.....	103
Palabras clave.¹	
F01. Trade.	
H7. State and Local Government; Intergovernmental Relations.	
O14. O14 Industrialization; Manufacturing and Service Industries; Choice of Technology.	
O19. International Linkages to Development; Role of International Organizations.	

¹ American Economic Association, Código JEL, Classification Codes Guide. Portal web:
<https://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php>

Capítulo I: Introducción, presentación del tema y Metodología.

En el período 1995-2010, las importaciones de vino fraccionado² en Brasil crecieron sostenidamente. Esta dinámica se cimienta particularmente en la expansión del consumo de vinos chilenos y argentinos.

La importación de vinos chilenos creció en valor un 177% entre los años 2004 y 2009. Por su parte, la industria vitivinícola argentina multiplicó sus ventas en Brasil treinta y cinco veces desde 1995.

De acuerdo con los especialistas, la explosión del consumo de vinos empezó entre 2002 y 2003, cuando los vinos importados de Sudamérica, principalmente de Chile y de Argentina, dominaran los supermercados. En 2006, un 53% de los vinos vendidos en Brasil eran nacionales; para 2009, de cada diez botellas colocadas a la venta, solamente tres eran brasileñas. De las siete restantes, cuatro provenían de Sudamérica.³

Este surgir de las importaciones de vinos en Brasil refleja no solo un nicho comercial que se revela cada vez más importante, sino también cambios culturales en la pauta de consumo. En este sentido, Brasil es un mercado cuya demanda de bebidas alcohólicas se concentra básicamente en la cerveza y cachaza, con un consumo de sesenta y veinte litros per cápita anuales respectivamente⁴. El vino, con un consumo per cápita anual aún bajo que no llega a los dos litros⁵, tiene un crecimiento que contrasta con el consumo declinante en el mercado mundial, proceso éste que también afecta a Argentina⁶.

² Según establece el Reglamento Vitivinícola del Mercosur en su cap. VIII, sólo puede circular vino en envases de hasta 5 litros de capacidad. El comercio de vino a granel no está contemplado en el marco del acuerdo regional.

³ Prochile Sao Paulo, "Estudio de Mercado Vino- Brasil", pág. 14, Sao Paulo 2009.

⁴ Observatorio Vitivinícola Argentino, "El mercado brasileño, fuerte desafío para las bodegas argentinas", 9 de junio de 2015.

⁵ Pereira Ramalho Pedro y Cohelo De De Sousa Antonio, "Globalização e estratégias para o sector vitivinícola brasileiro: O polo emergente do vale do Sao Francisco", *Revista Iberoamericana de Estrategia* v. 8 N°1, San Pablo, junio de 2009.

⁶ En los años '60 en la Argentina el consumo de vino llegó a los 90 litros per cápita anuales. En la actualidad se encuentra por debajo de los 30 litros.

Jorge Lucki⁷, experto vitivinícola brasileño, entiende que entre las principales causas del crecimiento del mercado brasileño del vino, se encuentra la expansión de las clases medias en ese país, que pasaron de representar en 2002 el 37% de la población al 46% en 2008⁸. Así, el fortalecimiento del poder de compra de los sectores medios en Brasil, abre un mercado que podría convertirse en los próximos años en un destino privilegiado para los vinos argentinos.

El estado de situación, que refleja claramente un crecimiento sostenido del comercio de vinos a Brasil, plantea de cara al futuro desafíos e interrogantes. La ponderación del valor que supuso el establecimiento del Mercosur y la determinación de las variables que generaron el crecimiento del comercio vitivinícola y que pueden sustentar el desarrollo futuro del mercado brasileño resulta imperante para una industria como la vitivinícola, con la importancia socio cultural y económica que reviste para la región de Cuyo.

En este orden, cobra particular relevancia para la actualidad del comercio vitivinícola mundial y regional la contextualización del sector vitivinícola argentino en el mercado global del vino, particularmente utilizando como referencia a Chile, el país de la región con el que Argentina comparte la tradición vitivinícola. Ambos son protagonistas indudables del presente y el futuro de la vitivinicultura mundial. Mientras el país trasandino es el cuarto exportador mundial de vinos, la Argentina es el décimo⁹; en cuanto a fabricación mundial, la Argentina es el quinto mayor productor sólo superado por Italia, Francia, España y los Estados Unidos, en tanto que Chile ocupa el sexto lugar.¹⁰

Por otro lado, tanto la Argentina como Chile conforman junto con otros países (Sudáfrica, Estados Unidos, Australia), un grupo de productores de los conocidos como “vinos del

⁷ Jorge Lucki, exposición en el *IV Foro Internacional Vitivinícola*, Mendoza, 3 de septiembre de 2008.

⁸ Centro de Políticas Sociais, “A nova classe média: o lado brilhante dos pobres”, Fundação Getulio Vargas, Rio de Janeiro, septiembre de 2010.

⁹ Observatorio Vitivinícola Argentino, “Balance global del comercio de vinos”, Mendoza, 4 de diciembre de 2014. Análisis estadístico elaborado con datos del Global Trade Atlas (GTA).

¹⁰ Organisation Internationale de la vigne et du vin, “Vine and wine Outlook”, París, marzo de 2014.

nuevo mundo”.¹¹ Estos países tienen una presencia creciente en la producción mundial, y su relación con la vitivinicultura es más cercana en el tiempo. Mientras en el “viejo mundo” – los tradicionales productores europeos Portugal, Francia, Italia y España-, se produce vino desde la época de los romanos de forma intensiva y en tierras de diversas características climáticas; los vinos del “nuevo mundo” se producen en regiones extensas, que uniformes desde el punto de vista climático arrojan como resultado vinos similares.

Es de destacar también que el comercio mundial de vinos conforma una parte importante del consumo total en el mundo. Así se desprende del Informe sobre la situación de la vitivinicultura mundial, de Federico Castellucci (Presidente de la Organización Internacional de la Viña y el Vino OIV). En el año 2008, con el mundo inmerso en una crisis económica global, un 36,4% del consumo mundial de vinos estaba representado por los intercambios internacionales. Gráficamente se puede reflejar que de cada diez botellas, más de tres fueron consumidas fuera de sus países de producción.¹² Estos datos dan la pauta de una importante internacionalización del mercado del vino, donde, según los datos expresados previamente, la Argentina y Chile ostentan un protagonismo trascendente.

Con el fin de elaborar un análisis que permita indagar sobre el proceso de la relación comercial, pero a su vez no implique extensiones temporales excesivas que impidan resaltar particularidades del patrón comercial de los últimos años, tomamos como referencia temporal el período comprendido entre los años 1995 y 2010, coincidentes con los primeros quince años de funcionamiento del esquema Mercosur.

Es menester resaltar, que a los efectos de determinar patrones de consumo, producción y corrientes de comercio vitivinícola haremos referencia permanente a antecedentes históricos previos.

¹¹ Villanueva Sozzi Emiliano, “El boom exportador del ‘Nuevo mundo vitivinícola’(1975-2005)”, Barcelona, 2011.

¹² Organización Internacional del Vino, “Balance estadístico: Coyuntura vitivinícola mundial en 2008”, Zagreb. 2009.

En otro orden de cosas, por una cuestión de recorte temático y limitación de variables se descarta un análisis profundo de las características del mercado brasileño a su interior. Es decir que no se prioriza la exploración del comportamiento del consumidor brasileño, sus características culturales y los detalles de su estructura económica. El estudio, si bien contemplando en forma secundaria estas cuestiones, observa la relación comercial desde los países exportadores.

En este marco se considera adecuado indagar sobre dos variables de carácter político-económico, tales son en primer lugar los marcos comerciales, con especial énfasis en el comercio de vino embotellado en Mercosur y en segunda instancia las estrategias de promoción de la exportación que desarrolla el Estado argentino, las organizaciones gremiales empresarias y los mismos productores.

El tema a desarrollar y las variables a partir de las cuales se analizará el mismo, permitirán aproximarse desde el sector vitivinícola al proceso de integración del Mercosur e indagar acerca de cómo afectó el esquema de integración al comercio vitivinícola de Argentina y Chile con Brasil.

Objetivos

A la luz del análisis de las características, los volúmenes de producción de la industria vitivinícola argentina y su inserción en el mercado brasileño del vino, se pretende describir este fenómeno y explicar algunas de sus causas a partir de la comparación en la relación de Argentina y Chile con Brasil. El objetivo general que buscaremos alcanzar se circunscribe a:

- 1) Explorar los factores intervinientes en la expansión del comercio vitivinícola de Argentina con Brasil, particularmente el impacto de los acuerdos establecidos en el marco de Mercosur.

En tanto que, específicamente, buscaremos:

- 3) Describir las motivaciones y desafíos específicos ante los que se encuentra una entidad empresarial vitivinícola con interés de expandir su presencia en el mercado brasileño.
- 4) Caracterizar el marco económico del intercambio comercial entre estos países, su estabilidad u oscilación e impacto en el comercio de vinos.
- 5) Describir la política arancelaria de Brasil específicamente en lo relativo a vinos fraccionados. Haciendo hincapié en la particular situación que al respecto experimentan Argentina y Chile a partir de los acuerdos de integración regional vigentes.

Hipótesis.

Las exportaciones de vinos argentinos a Brasil han experimentado un crecimiento destacado en los últimos años. De hecho, entre 1995 y 2010, se expandieron 34,46 veces en valor, pasando de 1.637.000 a 56.420.000 de dólares anuales.¹³

Esta situación responde a múltiples factores, algunos relativos al robustecimiento del mercado brasileño por factores económicos y cambio de patrones culturales, y otros debido a estrategias de promoción e inserción de las empresas argentinas en Brasil.

En este proceso, el establecimiento del Mercosur, en tanto acuerdo comercial y marco político, constituye un factor relevante en la expansión del comercio de vinos argentinos en el mercado brasileño a partir de dos ejes nodales: a) Las preferencias arancelarias y la definición de las normativas propias del sector firmadas en el marco Mercosur y b) el aumento de las relaciones culturales y políticas entre ambos países que ha llevado a una revalorización de la marca Argentina en el Brasil.

¹³ Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), “Estadísticas de comercio exterior”, *Portal web* www.inv.gov.ar.

Técnicas y fuentes de la investigación

Para desarrollar el tema en cuestión se privilegió en una primera instancia la recopilación de antecedentes bibliográficos, periodísticos y estadísticos con la finalidad de enmarcar la investigación. La exploración se concentró en organizaciones tales como la Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV), el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR), y agencias de promoción y estudio de mercado como ProChile.

En una segunda instancia, la concreción de entrevistas con representantes del sector vitivinícola de la provincia de Mendoza tuvo por fin complementar la información recabada con trabajo de campo. A partir del mismo se buscó reconocer los cambios que supuso la puesta en marcha del Mercosur para el comercio de vinos a Brasil, las facilidades comparativas que esto supone en relación a otros países extra bloque y los procesos de adaptación en los que se sumieron las empresas productoras.

Las entrevistas se desarrollaron en una segunda instancia con entidades gremiales que nuclean productores y exportadores de vino embotellado. La cuestión principal a abordar con estas asociaciones se circunscribe al desarrollo de actividades promocionales y el establecimiento de lazos comerciales con sus similares que agrupan importadores en Brasil.

Los cuestionarios se dirigieron a indagar acerca de las dos variables abordadas: la influencia que tuvo el nuevo plano de acuerdos regionales que conforma el Mercosur en el vertiginoso crecimiento de las exportaciones de vino fraccionado nacional a Brasil y, la importancia que desde los productores y los gremios de exportadores se asigna a las políticas de promoción articuladas desde éstos mismos y desde el Estado.

A tal fin, la comparación con la situación de Chile facilitará el análisis, Chile es un país productor que a los efectos de su inserción en el mercado internacional ha escogido caminos manifiestamente distintos a los de Argentina. La estrategia del regionalismo abierto¹⁴, fundamentó en Chile el establecimiento de una relación privilegiada con el

¹⁴ Entendemos el concepto de “regionalismo abierto”, a partir de las consideraciones que señala Fuentes Vera: “El regionalismo abierto chileno (...) es una traducción particular de la liberalización comercial, abierta a todas las regiones del mundo, aunque con algunas particularidades lógicas en

Mercosur aunque sin ser miembro pleno del mismo, mientras que la importancia proporcionada a las agencias de promoción comercial en la articulación de su política exterior contrasta claramente con el caso argentino.

Ante tal comparación, dos instrumentos jurídicos que vinculan a los países en cuestión tomaron relevancia para el análisis. En primera instancia el Reglamento Vitivinícola del Mercosur, adoptado a través de la Resolución del Grupo del Mercado Común (GMC) N° 45/96. En segundo lugar, el Acuerdo de Complementación Económica N° 35, a través del cual los países miembros del Mercosur y la República de Chile convienen un marco jurídico para la cooperación e integración económica. Estas dos fuentes primarias constituirán el sustento inicial de la investigación.

Importancia, valor y factibilidad de los resultados a obtener.

Describir y explicar el fenómeno del crecimiento de las exportaciones argentinas de vino embotellado a Brasil en los últimos años tiene un valor efectivo de particular importancia para la región de Cuyo y particularmente la estructura productiva de Mendoza.

Actualmente la mitad de las exportaciones de esa provincia se relacionan con el sector vitivinícola, y puntualmente, la exportación de vinos embotellados, tienen una participación del 35% en el total de exportaciones provinciales¹⁵. El consumo nacional de vinos si bien aún es alto en relación a otros países, experimenta un proceso de declive sostenido en las últimas décadas¹⁶. A nivel mundial el vino también ha mostrado una merma en la

los ámbitos latinoamericano, sudamericano y vecinal, concernientes a la suscripción de acuerdos de libre comercio ajenos a un marco de integración exclusiva, a la superación de ciertas controversias limítrofes, a las inversiones y a la facilitación fronteriza.”

Fuentes Vera Cristian, “El regionalismo abierto en la política exterior chilena, ¿versión original o concepto equívoco?”, Fundación Chile 21, Santiago de Chile, 2012.

¹⁵ Consejo Empresario Mendocino (CEM), “Principales productos exportados por Mendoza en el año 2012”, *Exportaciones de Mendoza 2003-2013*, Documento n°31, Mendoza. 2013.

¹⁶ Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), “Consumo estimado per cápita”, *Anuario de estadísticas vitivinícolas 2013*, Mendoza, 2013.

producción y el consumo. En este marco, la emergencia del mercado brasileño aflora como una opción a fortificar por parte de la producción nacional.

El factible acceso a las estadísticas del sector, a los productores y a las entidades vinculadas a éste desde el Estado, proporcionan la posibilidad de evaluar el efecto que ha tenido la integración en torno al Mercosur, comparándolo con las estrategia seguida por Chile, describir la política arancelaria establecida por Brasil para el sector vitivinícola y explorar otros factores que puedan haber intervenido en el crecimiento del comercio vitivinícola con Brasil.

Desde otra óptica, y más allá del caso específico del sector vitivinícola, la economía de la provincia de Mendoza tiene en Brasil uno de sus principales mercados de exportación. Además de vinos, frutas en conserva, ajo, peras y aceite de oliva son algunos de los productos exportados a Brasil, destino de un 19%¹⁷ de las exportaciones y segundo mercado más importante para esta provincia¹⁸, solo superado por Estados Unidos.

En este sentido, la descripción y el análisis del caso específico de las exportaciones vitivinícolas, resultan valiosos para la comprender y definir estrategias desde el Estado subnacional vis a vis la economía más importante de la región. Durante la década abarcada por los años 2003-2013, las exportaciones desde Mendoza a Brasil se expandieron tanto en valor como en porcentaje del total. No obstante ello, el aumento de la representatividad de Brasil en las exportaciones de Mendoza no parece ser significativo, pasó de 17,8% a 19%¹⁹

¹⁷ Porcentaje correspondiente al total de exportaciones en dólares FOB para el año 2012.

¹⁸ Consejo Empresario Mendocino, Op. Cit. 2013.

¹⁹ Consejo Empresario Mendocino, Op. Cit. 2013.

Capítulo II: Estado del arte y marco teórico.

II.2 Marco teórico.

El marco teórico metodológico utilizado reviste particular importancia para la descripción, el análisis y la elaboración de conclusiones respecto a las inquietudes planteadas en la hipótesis.

Las múltiples dimensiones desde las cuales se intenta explicar el crecimiento experimentado por las exportaciones de vino argentino a Brasil, demandan la construcción de un marco diverso y abarcativo. En este sentido, hemos optado por abordar tres dimensiones.

En primera instancia, la integración regional. A tal efecto optamos por la conceptualización que ensaya Dorette Corbey²⁰ desde un enfoque neofuncionalista. A los efectos de este trabajo, valoramos al desarrollo teórico de Corbey dado que ofrece la posibilidad de interpretar dialécticamente la integración, contemplando tanto los avances como los retrocesos del proceso integrador.

Ésta es una primera característica que nos permite abordar el trabajo desde los conceptos del funcionalismo dialéctico.

Desde el Tratado de Asunción en 1991, el Mercosur ha tenido un desarrollo con momentos de expansión y otros de contracción, los acuerdos económicos se alternaron con las crisis comerciales y los avances en la equiparación de los instrumentos para regular las economías nacionales se vieron afectados por decisiones políticas internas tales como devaluaciones o la aplicación de restricciones no arancelarias.

Esta dinámica que caracteriza los veinte años transcurridos desde 1991, se adapta a la postura dialéctica de la construcción teórica de Corbey. La autora, al describir y analizar la trayectoria de la Comunidad Europea explica su profundización en un proceso dinámico

²⁰ Corbey Dorette, "Dialectical functionalism: stagnation as a booster of European integration", *International Organization*, 49, pp 253-284. Cambridge, 1995.

que experimenta etapas de expansión y limitación para ingresar en una nueva etapa de integracionismo.

Corbey explica las etapas en que se retrae el espíritu integracionista, como instancias en las cuales los Estados deciden proteger “áreas adyacentes” a la integración, considerando a estas, como aquellos sectores económicos, medidas o espacios físicos conflictivos ante la reducción de aranceles, la caída de subsidios a las empresas o la modificación de las políticas promocionales.

Una segunda cuestión que resulta relevante, es la incorporación de los grupos de interés como actores centrales del proceso de integración. El funcionalismo considera que más allá de los Estados y los organismos regionales, los grupos internos son actores fundamentales para explicar el proceso de integración.

Esto es particularmente relevante para nuestra tarea, en tanto nos permite ubicar teóricamente al sector vitivinícola argentino y a los estados subnacionales, específicamente Mendoza, que durante la conformación y desarrollo del Mercosur han constituido un polo de interés en lo relativo a la cuestión vitivinícola.

En este sentido, del trabajo de Corbey resulta interesante el agrupamiento de situaciones que experimentan los grupos de interés ante un proceso de integración que no los favorece.

Pero a su vez, el enfoque que propone Corbey, relativiza de cierto modo el protagonismo de los Estados nacionales, que en el caso de estudio es preponderante, especialmente si contemplamos la todavía débil organización supranacional del esquema Mercosur.

En tal sentido, complementamos su aporte con el enfoque de Moravcsik²¹, que desde el intergubernamentalismo liberal considera que los Estados se desempeñan de modo deliberado en el concierto mundial y lo hacen sobre metas que estipulan previamente a nivel interno.

²¹ Moravcsik Andrew, “Preferences and Power in the European Community: A Liberal Intergovernmentalist Approach”, *Journal of Common Market Studies*, 31, 4, Diciembre 1993.

Además, con antecedentes en la construcción teórica de Stanley Hoffmann²², Moravcsik destaca que los Estados en lugar de debilitarse, se fortalecen con el proceso de integración. Este aporte no es menor, explica Hoffmann que la alternativa integracionista permite a los Estados resolver inconvenientes que se manifiestan complejos a nivel doméstico. Esta misma observación es puesta en valor por Moravcsik, quien considera que los Estados construyen deliberadamente ámbitos de concierto internacional con el objetivo de fortalecer la autonomía política en relación a los grupos políticos nacionales.

Finalmente, Moravcsik explica que una precondition para entender la interacción de los Estados en la arena internacional, es la comprensión de las políticas domésticas. Este aporte es relevante para nuestro desarrollo, comprender la historia y el desempeño reciente del sector vitivinícola argentino y su relativa irrelevancia en la política nacional, es un insumo importante para explicar su recorrido en el esquema regional.

En el caso puntual del Mercosur analizado desde la óptica del sector vitivinícola, las decisiones del Estado argentino en el proceso de integración son particularmente relevantes, y la comprensión de las motivaciones y lógicas de la toma de decisiones al interior del Estado nacional, es una herramienta apreciable para comprender el proceso en cuestión.

Así, a la construcción teórica de Corbey, que incorpora el desempeño de los grupos de interés en el proceso de integración, adicionamos el aporte de Moravcsik, que centra su análisis en las motivaciones del Estado a partir de las prioridades establecidas en el ámbito doméstico.

Estos enfoques, enrolados en diferentes corrientes teóricas, el neofuncionalismo y el intergubernamentalismo liberal respectivamente, son necesariamente complementarios a los efectos de este trabajo, que tiene por objetivo explicar el proceso de integración en el marco de Mercosur desde la óptica vitivinícola.

²² Hoffmann Stanley, "Reflections on the Nation-State in Western Europe Today". *Journal of Common Market Studies*, 21, 21-37. 1982.

Una segunda instancia o dimensión contemplada desde el marco teórico, la constituye la competitividad de un sector económico.

En este sentido, hemos privilegiado la construcción teórica de Fernando Porta y Daniel Chudnovsky²³. Según consideran estos autores, la competitividad de una economía nacional es un fenómeno que se manifiesta a través de la propia de sus empresas, pero que a su vez se ve influenciada por la acción voluntaria del agente estatal y otros agentes económicos para promover esa competitividad.

El caso del sector vitivinícola argentino se ajusta a esta definición. Si bien este sector está íntimamente ligado a la sociedad y cultura de la región cuyana desde mediados del siglo XIX, su desenvolvimiento es inentendible si no incorporamos el análisis del Estado como agente impulsor de un marco legal provincial y nacional determinante del desarrollo de la actividad.

Remitiéndonos específicamente a los últimos años, encontramos como ejemplo concreto de intervención del Estado en el sector, la creación de la Corporación Vitivinícola Argentina (Coviar), que reúne a los sectores público y privado en el diseño de estrategias de desarrollo para el sector vitivinícola.

Esto podríamos enmarcarlo en la definición que entregan los autores respecto a la competitividad internacional, concepto que según consideran, *“enfatisa la idea de un esfuerzo que permita extraer los mayores beneficios posibles de la participación en el comercio internacional. Esto significa que tanto empresas como países intentan crear ventajas que, en contraste con el enfoque de la teoría tradicional, son esencialmente dinámicas.”*²⁴

²³ Chudnovsky Daniel y Porta Fernando, “La competitividad internacional principales cuestiones conceptuales y metodológicas”, Centro de Investigaciones para la Transformación (CENIT), *Documento de Trabajo N°3*, Buenos Aires, 1990.

²⁴ Chudnovsky Daniel y Porta Fernando, Op. Cit.

Una tercera óptica que reviste importancia en el análisis, y que tiene su caracterización teórica, es el contexto en el cual el sector vitivinícola argentino adquiere esa competitividad -que ya describimos como compleja y multidimensional-.

Con esta finalidad complementamos la definición de Chudnovsky y Porta, con el desarrollo de Michael Porter²⁵ conocido como la teoría del rombo o del diamante, pero dentro de esta conceptualización, abocándonos particularmente a dos de las premisas que señala Porter como base de su análisis. Éstas son:

1- la influencia del entorno nacional sobre los resultados de las empresas, en tanto le proporcionan matices regionales propios que hacen a la identidad, capacidades y comportamientos directivos de las mismas empresas.

2- La ventaja dinámica. Es decir, la predisposición a ampliar las bases de la ventaja establecida a través de la innovación en la gestión de sus recursos y capacidades.

En torno a estas construcciones teóricas de Corbey, Moravcsik, Porta- Chudnovsky y Porter, enmarcamos conceptualmente la investigación con el objeto de describir la inserción de la industria vitivinícola argentina en el mercado brasileño en el contexto de Mercosur, y elaborar conclusiones que permitan analizar escenarios futuros para la vitivinicultura argentina.

Capítulo III Conformación y desarrollo del polo vitivinícola de Mendoza.

III.1 Inicios de la vitivinicultura mendocina.

Mendoza con 160.983 hectáreas de viñedos²⁶ y centenares de bodegas es actualmente la primera potencia vitivinícola de América Latina y la quinta del mundo, experimentando en los últimos años una importante proyección en los mercados foráneos.

²⁵ Porter Michael, *La Ventaja competitiva de las Naciones*, Javier Vergara editor, Buenos Aires, 1991.

²⁶ Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), "Registro de viñedos y superficies 2014", Mendoza, junio de 2015.

En la extensión de este trabajo nos concentraremos principalmente en esta provincia cuyana dado que allí se producen y desde allí se despachan el 84,06% de los litros de vino que se exportan desde Argentina al mundo, cifra que asciende al 91,07% si se utiliza como indicador el precio en dólares²⁷.

Si bien hay documentos que indican que durante las últimas décadas del siglo XVI se establecen las primeras plantaciones de vid y bodegas, es recién a fines del siglo XIX, más precisamente en la década de 1880, que la industria vitivinícola despegó en Argentina.

La trayectoria de Mendoza durante la época colonial y las primeras décadas tras la independencia tuvo una dinámica particular y diferente a la de las regiones cercanas al Río de la Plata. Un clima árido y una distancia considerable de Buenos Aires favorecieron que Mendoza experimentara una realidad desapegada del centro neurálgico de la región.

Las actividades principales del Virreinato del Río de la Plata, y posteriormente las Provincias Unidas, fueron la extracción de minerales, y la venta de lana, carne y cueros. En ninguno de los casos la Provincia de Mendoza fue escenario del dinamismo comercial y la ebullición social que generaron estas actividades en el norte del virreinato o el litoral y la pampa húmeda argentina. Por el contrario, aunque en precarias condiciones, se puso en marcha la industria vitivinícola. De hecho, hasta bien entrado el siglo XVIII la actividad económica más importante de la provincia fue el comercio de ganado con la República de Chile.

Como expresa Pablo Lacoste²⁸, hubo determinantes geográficos y políticos que retardaron la expansión de los vinos mendocinos en los principales mercados rioplatenses,

²⁷ Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), "Exportaciones por provincia de origen", *Exportaciones Argentina de Vinos y Mostos- Enero/ Diciembre- Año 2010*, Mendoza, 2011.

²⁸ Lacoste Pablo, "Vinos, carnes, ferrocarriles y el Tratado de Libre Comercio entre Argentina y Chile (1905-1910)", Instituto de Historia Pontificia Universidad Católica de Chile *Historia N° 37*, Vol. I, enero-junio 2004: 97-127, Santiago de Chile. 2004

puntualmente en Buenos Aires. Mendoza está a 1.100 km. al oeste de Buenos Aires, y a lo largo de buena parte del siglo XIX el flete debía hacerse con pesadas, lentas y costosas carretas, lo cual encarecía el precio final del producto. Con frecuencia era más conveniente importar vinos de Europa que traerlos de Mendoza hasta Buenos Aires. Así por ejemplo, en 1857 Argentina importó de Burdeos 3.200.000 litros de vino.

Este factor tuvo un quiebre fundamental con la llegada en 1885 del ferrocarril que une Buenos Aires y Mendoza. La expansión desde entonces fue de suma importancia, tanto en cuanto al establecimiento de nuevas bodegas como en materia de capacidad productiva. Es por entonces que la vitivinicultura nacional alcanza en volumen la producción de su par chilena, que favorecida por condiciones geográficas y estabilidad política interna se había desarrollado más fuertemente a lo largo del siglo XIX.

En materia política, el siglo XIX en la Argentina estuvo marcado por extensos períodos de inestabilidad, con pocas excepciones desde la independencia hasta la unificación nacional en la década del sesenta. En esas circunstancias las regiones tendieron a desarrollarse hacia adentro y con criterios localistas. Esto claramente no favoreció la expansión del vino mendocino en el Río de la Plata.

Las desventajosas condiciones políticas y geográficas se vieron complementadas con un hecho que marca un hito en la historia de Mendoza. En 1861 un terremoto destruyó las edificaciones más importantes de la ciudad y mató a un tercio de su población. La situación catastrófica que esto supone se complementó además con el cierre del comercio ganadero con Chile, actividad que hasta entonces sustentaba la mayor parte de la economía local. La actividad vitivinícola estuvo claramente ligada a la superación de esta depresión económica.

Con la estabilización y consolidación nacional llegaría la etapa moderna de la vitivinicultura en la Argentina. A mediados de 1850, por iniciativa de Domingo Sarmiento, fue fundada la Quinta Agronómica en Mendoza y en la misma época se introdujeron las cepas francesas, entre ellas, el hoy distintivo malbec. Desde ese momento hasta el

establecimiento en 1885 del ferrocarril, se generaron las condiciones para la primera explosión productiva de la vitivinicultura mendocina.

Así lo explica el autor británico Larry Sawers en su libro sobre el desarrollo de las regiones argentinas: *“El Presidente Sarmiento, natural de San Juan, aprobó los planes para un ferrocarril a la región antes de dejar el cargo en 1874. Cuando el ferrocarril llegó finalmente a Mendoza diez años más tarde, se produjo una revolución económica y Cuyo despertó de su letargo económico de siglos en la década de 1880. El cultivo de la vid y la producción de vino (después de experimentos fallidos con otros cultivos) reemplazó rápidamente al ganado como el núcleo de la economía.”*²⁹

Dos cuestiones resaltan del proceso descrito. En primer término, la participación del Estado fue fundamental en el impulso de la actividad vitivinícola. Sin la fundación de la Quinta Agronómica Mendoza y el tendido ferroviario que unió el área productiva con los mercados no habría sido posible su expansión. En segundo lugar, comienza a formarse una organización productiva y social en torno a la producción de la vid.

Elsa Montaña indica a partir de entonces, más específicamente a principios del siglo XX, la construcción social y territorial de la Mendoza vitivinícola: *“La oligarquía local, el Estado provincial y los grupos de inmigrantes ingresados a la región hacia principios del siglo XX, se constituirán entonces en los actores centrales de lo que hoy se conoce como «modelo vitivinícola tradicional». En términos generales se trató de casi un siglo en el que se amplió la red de riego, se expandió la frontera agraria a favor del cultivo de vides, se multiplicó la construcción de bodegas y, básicamente, se modelaron los oasis irrigados que hoy condensan buena parte de la imagen que Mendoza ofrece de sí misma al país y al mundo.”*³⁰

²⁹ Sawers Larry, “The other Argentina interior and national development”, capítulo V “Cuyo” Pág 81. Westview Press, Londres, 1996.

³⁰ Montaña Elsa, *Identidad regional y construcción del territorio en Mendoza (Argentina): memorias y olvidos estratégicos*, de l’Institut Français d’Études Andines /, 36 (2) Pág.: 277-297, Lima. 2007.

En esta estructuración fue la disponibilidad de capital un factor determinante. Como lo expresa Rodolfo Richard-Jorba, *“eran contadas las bodegas que podían hacer una elaboración cuidadosa y estacionar sus vinos para expender luego un producto de buena calidad; el grueso de las empresas debían vender sus caldos cuanto antes para obtener el retorno que les permitiría reiniciar el ciclo productivo.”* Los pequeños productores *“Vendían su producción en el mercado local, en ocasiones a otras provincias y también a grandes bodegas. El industrial bodeguero poseía o arrendaba bodegas y no producía la materia prima.”*³¹

En esta época se comienza a identificar claramente a los actores del proceso vitivinícola. Por un lado y como actor principal aparecen los “bodegueros”, un grupo pequeño de propietarios que hacían por su cuenta desde la producción de uva hasta la comercialización del vino. En la cúspide del proceso tenían poder de intervenir en la fijación de precios. La influencia de los bodegueros llega incluso a expresarse en los ámbitos políticos y sociales más importantes de la provincia. Dentro de los bodegueros se puede distinguir entre aquellos que integraban la producción de uva con la elaboración de vino y aquellos de carácter industrial que no producían uva sino que elaboraban uva comprada a productores independientes.

En otro escalón de importancia pero de vital valor para el desarrollo de la actividad se encontraban los contratistas de plantación. Generalmente inmigrantes, arrendaban tierras por un período determinado y las explotaban a cambio de un porcentaje de la producción.

Un tercer actor era el comúnmente conocido como contratista o contratista de mantenimiento. En este caso recibía un salario y participaba en las ganancias aunque en porcentajes menores. Los contratistas de mantenimiento tenían lugar en las propiedades de mayor extensión y se encargaban de una porción determinada de la finca.

³¹ Richard Jorba Rodolfo, “Crisis y transformaciones recientes en la región vitivinícola argentina: Mendoza y San Juan, 1970-2005”, febrero de 2007, en *Revista de Estudios Sociales*, Año XVI, Vol. 31, Sonora -México. 2008

Según Rodolfo Richard-Jorba³², el puesto de contratista gozó de movilidad social, accediendo en algunos casos a la propiedad de la tierra e incluso, aunque en menor medida, llegando a ser titulares de empresas vitivinícolas.

Es interesante el planteo de Ricardo Salvatore con respecto al surgimiento de la figura del contratista. El autor considera que el proceso de crecimiento económico y modernización que experimentó Mendoza entre 1880 y 1920 fue posible gracias a un nuevo esquema de relaciones laborales entre propietarios e inmigrantes: *“Fue un régimen de tenencia y relaciones de trabajo que permitió a los propietarios nativos plantar y cultivar viñedos en sus tierras con la fuerza de trabajo combinada de inmigrantes y criollos. Para los terratenientes, el sistema sirvió para solucionar la estrechez de oferta de trabajo que el crecimiento vitivinícola traía aparejado. Para los trabajadores, el sistema introdujo una jerarquía en la fuerza de trabajo donde los inmigrantes accedieron a la posición mejor pagada de directores de la explotación agrícola, mientras los criollos quedaban como asalariados temporarios o estacionales. El sistema de contratistas acentuó las diferencias entre criollos e inmigrantes facilitándoles a estos últimos el acceso a la propiedad territorial”*³³

Con la reconversión vitivinícola de fines de siglo esta organización perdió peso en la industria. De hecho la tendencia actual apunta a la administración directa de la propiedad.

Por fuera de la lógica descrita de bodegueros, contratistas de plantación y contratistas de mantenimiento, se desarrolló el mercado compuesto por productores pequeños que elaboran y venden sus vinos a granel a empresas con marca propia. Este mercado tiene forma de oligopsonio, es decir que reúne muchos pequeños oferentes y tiene una demanda muy concentrada.

A partir de esta estructura se sumarían actores dedicados únicamente a la comercialización, especialmente fuera de la provincia. Entre ellos también puede diferenciarse entre los que

³² Richard Jorba Rodolfo, Op. Cit., 2008.

³³ Salvatore Ricardo, “Control de trabajo y discriminación: el sistema de contratistas en Mendoza, Argentina, 1880-1920”, *Desarrollo Económico*, Vol. 26 N° 102, pp. 229-253, Buenos Aires, Septiembre de 1986.

comercializaban vinos de terceros y quienes compraban el vino embotellado y comercializaban con marcas propias.

Durante todo el siglo XX fue el mercado nacional el principal destino de los vinos mendocinos. Aquí podemos identificar algunas diferencias con la vitivinicultura chilena, hasta entonces líder en la región. Mientras que factores geográficos y políticos habían favorecido el sólido desarrollo de la vitivinicultura trasandina durante el siglo XIX, con el nuevo siglo el tamaño del mercado local pasó a ser un determinante crucial.

Si bien ambos países ostentaban altos índices de consumo per cápita³⁴, el tamaño mayor del mercado argentino favoreció la industria local. Este mercado también explica en parte su origen en los últimos años del siglo XIX y los primeros del siglo XX: la masiva llegada de inmigrantes europeos (mayormente procedentes de España e Italia países con tradición vitivinícola), creó un gran mercado potencial para la incipiente industria mendocina.

En este siglo se amplió vertiginosamente la diferencia de producción entre Argentina y Chile. En 1908 Chile contaba con 108.000 hectáreas plantadas, en ese mismo año la Argentina tenía 60.000. Una vez transitado el siglo XX, mientras en Chile la superficie plantada es de 128.993 hectáreas³⁵, en la Argentina asciende a 218.425 hectáreas³⁶.

Pablo Lacoste señala otras tres contribuciones de los inmigrantes europeos: *“los enólogos graduados en Italia y Francia, que introdujeron significativos aportes en la forma de elaborar el vino; los viticultores experimentados de España e Italia, que aportaron modalidades más eficientes de cultivar la viña; los artesanos europeos (sobre todo los toneleros franceses), que cooperaron con una mejora sustancial en los sistemas de conservar, criar y transportar el vino. A ello hay que añadir el nuevo management*

³⁴ En Chile el consumo de vino alcanzó los 90 litros anuales por habitante, en tanto que en Argentina se consumían hacia 1970 unos 93 litros per cápita. Actualmente en Chile se consumen 15 litros anuales por persona y en Argentina 28 litros.

³⁵ Seguel Sergio, “Oferta chilena de productos agrícolas y alimentos”, ProChile, Santiago de Chile. 2011.

³⁶ Diario Los Andes, “El INV aclara datos del censo vitícola”, Mendoza, 05 de junio de 2011.

*empresario que ingresó también con los inmigrantes: se modernizaron y agilizaron las formas de comercialización; se comenzaron a crear las primeras marcas y se diseñaron audaces etiquetas y marbetes. Los vinos cuyanos dejaron de ser caldos más o menos indiferenciados, como habían sido durante más de 300 años, y comenzaron a definir, al menos tímidamente, una forma de identidad. En suma, los inmigrantes europeos desencadenaron una auténtica revolución en la forma de cultivar la viña, elaborar el vino y comercializarlo.*³⁷

Estas características perdurarían a grandes rasgos durante todo el siglo XX y llevarían a la vitivinicultura argentina hacia niveles sin precedentes. Mejoras en infraestructura, crecimiento sostenido del mercado interno y una sustantiva mejora en las condiciones de producción y comercialización del producto se habían introducido durante las últimas décadas del siglo XIX y las primeras del siglo XX.

Durante el siglo XX habrían dos condicionantes centrales en la suerte de la vitivinicultura mendocina: la intervención del Estado y el mercado interno de consumo. Incluso a finales de siglo la reconversión vitivinícola estuvo determinada por un mercado interno que se reducía a paso constante y un Estado que había experimentado un cambio profundo en la regulación económica.

III.2 La vitivinicultura mendocina en el Siglo XX: El mercado interno y el Estado como factores fundamentales.

El rol del Estado en la vitivinicultura mendocina durante el siglo XX fue sumamente activo y a menudo contradictorio.

Durante el período, el Estado Nacional creó dos instituciones organizadoras de la actividad: la Junta Reguladora de Vinos en 1936 y el Instituto Nacional de Vitivinicultura en 1959.

³⁷ Pablo Lacoste, "La vid y el vino en América del Sur: el desplazamiento de los polos vitivinícolas (siglos XVI al XX)", *Revista Universum* N°19 Vol.2: 62 - 93, Talca. 2004

Por su parte los estados provinciales crearon sendas empresas vitivinícolas en Mendoza y San Juan: GIOL y CAVIC. Ambas empresas propiciaban equilibrar el mercado y proteger a los viñateros del poder determinante de los grandes industriales bodegueros. Finalmente se formularon decenas de leyes y decretos que a través de mecanismos impositivos y crediticios buscaban dotar de diversos perfiles a la vitivinicultura nacional.

El problema de la sobreproducción y los desequilibrios en el mercado perduró durante todo el siglo XX. Ya sea por factores de índole climática como por crisis económicas, la industria vitivinícola demostró volatilidad al punto de exigir la atención del Estado. La creación de la Junta Reguladora de Vinos en 1936 estuvo ligada a los efectos de la crisis mundial de 1930. De hecho desde esta institución se limitó la plantación e incluso se redujo la superficie plantada hasta 1944.

A partir de 1960 fue el Instituto Nacional de Vitivinicultura, creado a través de una Ley Nacional como un ente autárquico³⁸, el ámbito oficial de generación de políticas vitivinícolas para todo el país. Sus facultades le permiten intervenir en control de autenticidad, en la producción y la comercialización de vinos además de desarrollar actividades de promoción.

Durante los años setenta se produjo un cambio de enfoque en la intervención del Estado en la actividad. Mientras desde los años treinta el problema del equilibrio de mercado había captado la mayor preocupación, desde los setenta surgen inquietudes de más largo plazo. La diversificación de la producción, la exploración de mercados exteriores y la creación de cadenas de valor más extensas se manifestaron en la Ley Nacional 18.905³⁹.

³⁸ Ley Nacional N° 14878, "Creación del Instituto Nacional de Vitivinicultura", Buenos Aires, 23 de octubre de 1959.

³⁹ Ley Nacional N° 18.905 "Política Nacional Vitivinícola", Buenos Aires, 31 de diciembre de 1970.

IV Los procesos de reconversión vitivinícola en el Cono Sur.

IV.1 El proceso de reconversión vitivinícola de finales de siglo XX en Argentina.

Cambios en el mundo, nuevas pautas de consumo, redefinición del rol de Estado en la sociedad, avances tecnológicos y técnicos, nuevos actores e instituciones; la reconversión vitivinícola argentina está sustentada en múltiples causas locales y externas, específicamente económicas, más bien sociales e incluso culturales.

Cantarelli⁴⁰ ubica a los períodos 1880-1914 y 1990 y 2000, como dos procesos de modernización de la agroindustria con participación clave del Estado y los empresarios. Montaña⁴¹, por su parte, considera previamente, a fines de la década del ochenta, las primeras expresiones señales de transformación. Crisis cíclicas desde los años treinta y un agotamiento evidente del mercado interno se plasmaban en un cambio de perfil productivo con la mirada puesta en las exportaciones.

En tanto Richard-Jorba⁴² considera que en 1987 aparecía una tendencia a la recuperación del cultivo, pero con características diametralmente opuestas a las vigentes desde la modernización de fines del XIX. La valoración de cepas finas se destaca en las nuevas explotaciones.

La sobreproducción de vinos de baja calidad, la estrechez del mercado interno que se reduce paulatinamente a expensas de nuevas bebidas y el colapso de empresas familiares ante profundas crisis periódicas y políticas públicas a menudo contradictorias entre sí, darán origen a la reconversión vitivinícola de la región cuyana y generarán cambios en aquel modelo tradicional definido a fines del siglo XIX.

⁴⁰ Cantarelli Andrea, "Del modelo decimonónico a las transformaciones de fines del siglo XX en la vitivinicultura del Sur de Mendoza", en IV Congreso Interoceánico de estudios latinoamericanos, Mendoza. 2010.

⁴¹ Montaña Elsa, Op. Cit., 2007.

⁴² Richard Jorba Rodolfo, Op. Cit., 2008.

Ya en 1982, a través de la Ley Nacional N°22667⁴³, el Estado introducía el concepto de “reconversión vitivinícola”. Entre los objetivos de esta ley se señala evitar la formación de futuros excedentes, perfeccionar la calidad de viñedos y vinos y mejorar la posición del productor. Pese a ello, en la práctica la Ley busca una mejor fiscalización por parte del Instituto Nacional de Vitivinicultura, sin adentrarse profundamente en la reconversión.

En cuanto al consumo de vinos, el mercado interno argentino se redujo drásticamente en un proceso que aún continúa. Mientras que durante los años sesenta el consumo llegó a orillar los noventa litros per cápita por año, en la actualidad se encuentra por debajo de los treinta litros.⁴⁴

El proceso de reconversión, que como expresamos se inicia a fines de los años ochenta por causas ligadas al agotamiento de un mercado interno que se reduce paulatinamente y a las sucesivas crisis propias de un sector que recibió estímulos contradictorios por parte del Estado durante el siglo XX y que se encuentra sujeto a variables climáticas; tiene un importante aliciente en el cambio de paradigma económico ideológico que adopta el Estado argentino en la misma época.

Un caso interesante para evaluar la actitud del Estado ante la vitivinicultura durante el siglo XX es el de la Bodega Giol en Mendoza y CAVIC en San Juan. Ambas empresas creadas, como expresamos previamente, para equilibrar el mercado y proteger a los viñateros de los grandes bodegueros. Esas mismas empresas fueron privatizadas a fines de los años ochenta por parte de los gobiernos provinciales. Este giro político e ideológico refleja fidedignamente la naturaleza de los cambios.

El Estado desapareció como empresario, morigeró su figura como regulador y redujo las limitaciones respecto a las condiciones de ingreso del capital extranjero. Desde fines de 1991 la economía nacional y la actividad vitivinícola en particular fueron abiertas al mundo.

⁴³ Ley Nacional N° 22.667, “Reconversión Vitivinícola”, Buenos Aires, 29 de octubre de 1982.

⁴⁴ Instituto Nacional de Vitivinicultura, “Consumo estimado per cápita”, *Anuario de estadísticas vitivinícolas 2013*, Mendoza, 2013.

En ese sentido, Juan Carlos Pina, Gerente de Bodegas de Argentina, señala:

“El sector vitivinícola cambió radicalmente en los últimos años del siglo XX, pasamos del monoproducto y monomercado –vino común de mesa y mercado interno-, a un producto diferenciado en calidades y características y una mirada hacia los mercados del mundo.”

Y esos cambios de carácter productivo y comercial, se combinaron con las nuevas condiciones económicas imperantes hacia el final del siglo XX:

“En los años noventa las condiciones económicas facilitaron la inversión. Para el sector vitivinícola la apertura económica, la paridad cambiaria y la estabilidad fueron la oportunidad de capitalizarse en términos tecnológicos y de acceder a nuevos mercados.”⁴⁵

En este marco, el Instituto Nacional de Vitivinicultura sufrió un recorte de facultades, perdió aquellas que se relacionaban con la regulación del mercado y se centró únicamente en el control de calidad y genuinidad de los vinos. Incluso en 1996 el Estado Nacional disolvió el organismo, decisión que fue revisada casi de inmediato.

El retiro del Estado Nacional de la actividad perduró durante casi toda la década, hasta 1999, año de promulgación de una Ley de Denominación de Origen Controlada⁴⁶. Esta Ley, que sirvió de marco para la proyección de los vinos locales en mercados del exterior, es interesante de analizar. Si bien el Estado vuelve a intervenir en la vitivinicultura lo hace ya con un perfil distinto. No aparece aquí un Estado que fomenta la producción o protege un sector de productores en particular, sino que toma un papel de promotor hacia los mercados internacionales.

⁴⁵ Ing. Juan Carlos Pina, entrevista personal, Mendoza, 24 de enero de 2014.

⁴⁶ Ley Nacional N° 25.163, “Denominación de origen controlada”, Buenos Aires, 15 de septiembre de 1999.

Esta idea de Estado promotor se sostiene en la actualidad. Con este espíritu se creó en 2003 la COVIAR (Corporación Vitivinícola Argentina) que gestiona y coordina el Plan Estratégico Argentina Vitivinícola. En su seno interactúan representantes del sector privado y del Estado, y reflejan un objetivo de largo plazo y cooperación intersectorial. En esta misma línea podemos ubicar la declaración del vino como bebida nacional en 2010⁴⁷.

Hubo una actitud ambivalente y polémica del Estado, que implicó articular con el sector privado y fortalecer a la industria vitivinícola hacia los mercados externos, pese al innegable impacto social que ha generado el cambio de perfil afectando a gran cantidad de pequeños productores y modificando sustancialmente la trama social del agro cuyano.

Resulta evidente que el cambio de perfil de la acción estatal, el nuevo marco económico, la caída del consumo del mercado interno y el ingreso de nuevos capitales extranjeros afectó la composición del tejido social vitivinícola⁴⁸. Los pequeños productores, de menor disponibilidad de capital y ahora particularmente desamparados del Estado, erradicaron sus plantaciones, las abandonaron o las remataron a bajo precio. La imposibilidad de invertir en tecnología aplicada, por ejemplo mallas antigranizo, toneles de acero inoxidable o nuevas máquinas para la molienda, sumado a los costos de reconvertir los viñedos para especializarse en variedades finos, los dejó fuera de un mercado que tendió rápidamente a la oligopsonización.

A su vez hace su aparición una nueva división del trabajo. Según lo expresa Richard-Jorba⁴⁹ se incorpora tecnología extranjera de punta que aunque representa un salto de calidad para el sector, afecta sensiblemente la cadena de valor regional que se había

⁴⁷ Ley Nacional N° 26.870 "Declaración del vino como bebida nacional", Buenos Aires, 3 de julio de 2013.

⁴⁸ Goldfarb Lucía Inés, "Reestructuración productiva en el sector vitivinícola mendocino. La construcción social de un paradigma de calidad", II Seminario Internacional. Nuevos Desafíos del Desarrollo en América Latina. La perspectiva de jóvenes académicos, Río Cuarto, 27 de marzo de 2007.

⁴⁹ Richard-Jorba Rodolfo, Op. Cit., 2008.

generado con proveedores locales y que se había desarrollado con especial firmeza después de los años cuarenta con el período de industrialización por sustitución de importaciones.

Las antiguas empresas familiares productoras de vino común que se comerciaba en un mercado poco diferenciado dejan lugar a capitales trasnacionales con un perfil productivo de agrobusiness⁵⁰ en vinos destinados a mercados específicos y segmentados.

La magnitud de la reconversión vitivinícola para la provincia de Mendoza es cuantificada por Lacoste: *“En Mendoza, el 36% de los viñedos tenían en 2004 menos de 15 años, es decir que los años noventa marcaron un punto de inflexión, expresado en este caso en la reconversión a uvas finas principalmente dedicadas a la vinificación.”*⁵¹

Efectivamente, es durante la década del `90 que se produce una masiva reconversión de variedades criollas a finas.

El proceso de transformación sucedido en los últimos años tiene algunas coincidencias con respecto al que da origen a la “Nueva Vitivinicultura” durante el período 1880-1914. En ambos aparecen como actores fundamentales los proveedores extranjeros, la incorporación de nuevos mercados y la regulación – o desregulación- del Estado.

Pese a ello hay algunos cambios profundos que determinan el perfil social de esta actividad. En primer lugar, el período inicial fue masificador en tanto se incorporaban centenas de nuevos productores y articulador en virtud de la interacción entre contratistas, bodegueros, comisionistas, entre otros. La reconversión reciente tiene un perfil oligopsónico, dado que se concentra la actividad en pocos y grandes propietarios que consiguen adaptarse y

⁵⁰ Rofman Alejandro y García Ariel, “Agrobusiness y fragmentación en el agro argentino: desde la marginación hacia una propuesta alternativa”, *Revista de Estudios Rurales*, N° 19, 2º semestre de 2009.

La caracterización de *agrobusiness* corresponde al sector agrícola que acompaña la modernización de la agricultura en el capitalismo de escala global y que se destaca por su carácter agroexportador asociado a la biotecnología. En el caso vitivinícola se diferencia por la incorporación de nuevas variedades, y en términos socio-económicos, la concentración y extranjerización creciente prevaleciendo grupos económicos orientados hacia la producción y exportación de vino fino.

⁵¹ Lacoste Pablo, Op. Cit., 2004.

competir en los nuevos mercados. Este proceso además integra verticalmente dentro de las mismas empresas; es decir, que desde la administración de las fincas hasta la colocación del producto en la góndola, el proceso es controlado por empresas de capital común.

Otro factor de diferenciación es el rol de los extranjeros en cada período. En el proceso iniciado a fines del siglo XIX los inmigrantes resultaron ser docentes en materia enológica, creadores de las bodegas más renombradas del país, y sustento del robusto consumo interno a través de la inmigración europea. Actualmente, los capitales comprometidos en la actividad no pertenecen a personas afincadas en la zona, y tienen una estructura empresarial altamente profesionalizada y generalmente desencadenada en términos económicos y culturales de la sociedad mendocina.

En este aspecto es interesante la cuantificación del peso de las empresas extranjeras que expresa Lacoste. Según el autor, aunque con el innegablemente creciente peso del capital extranjero, considera significativo el lugar que conserva el capital local: *“En 2004, por ejemplo, de las 25 mayores bodegas exportadoras, 13 son de capital extranjero dominante (52%), pero sus envíos al exterior alcanzaron 44.56% del valor vendido por este conjunto, de modo que, aunque incompletos (hay más de 130 exportadores en el país), los datos disponibles sugieren que el capital nacional conserva una importancia no menor.”*⁵²

IV.2 La reorientación del sector vitivinícola chileno.

Contemplando que el trabajo que desarrollamos tiene como objetivo analizar la inserción de los vinos fraccionados argentinos en el mercado brasileño, y teniendo en cuenta la trayectoria y desempeño del mercado chileno, en el mercado internacional en general y en el mercado brasileño en particular, lo utilizaremos como referencia comparativa a lo largo del trabajo.

⁵² Lacoste Pablo, Op. Cit., 2004.

El examen vis a vis la vitivinicultura chilena, enriquecerá la labor y facilitará el análisis, en tanto se trata de dos polos vitivinícolas considerables, ambos entre los diez más importantes del mundo, que abastecen crecientes porciones del mercado internacional, y que tiene características disímiles, tanto por las estrategias de inserción comercial de los Estados en el mundo, como por la naturaleza cultural y demográfica de sus sociedades.

Con este objetivo desarrollaremos brevemente la historia del sector vitivinícola de Chile con la finalidad de aportar una óptica más al trabajo en desarrollo.

Dos factores deben ser tenidos en cuenta al analizar los cambios de la vitivinicultura chilena de las últimas décadas. Por un lado, un mejoramiento de la calidad de los vinos, pero por otro y de igual importancia, la activa presencia y promoción de los productos locales en el exterior, promoción en la cual los vinos han ocupado un rol trascendente.

El caso chileno reviste algunas diferencias importantes con el argentino. Hay factores geográficos y políticos que favorecieron un sólido desarrollo de la vitivinicultura trasandina durante el siglo XIX. Chile tuvo una temprana organización nacional que favoreció el desarrollo de la vitivinicultura, que a diferencia del caso argentino, se desplegaba en tierras relativamente cercanas a los grandes núcleos poblacionales.

En 1851 se introducen cepas francesas y a fines de la década del ochenta del siglo XIX, los vinos chilenos ya participaban en muestras y exposiciones en Europa.

Si bien ambos países ostentaban altos índices de consumo per cápita⁵³, el mercado local chileno es de un tamaño menor al argentino. Es así que en este siglo, y aparada en un importante mercado local, se amplió vertiginosamente la diferencia de producción entre Argentina y Chile.

⁵³ En Chile el consumo de vino alcanzó los 90 litros anuales por habitante, en tanto que en Argentina se consumían hacia 1970 unos 93 litros per cápita. Actualmente en Chile se consumen 15 litros anuales por persona y en Argentina 28 litros.

Durante el siglo XX, tal como en Argentina, la vitivinicultura chilena experimentó extensas crisis, y las respuestas a las dificultades económicas, fueron similares. Tal es así que en 1943 el Ministerio de Agricultura emite un Decreto⁵⁴ con similares efectos que la legislación establecida en Argentina: reducción de hectáreas plantadas.

Una diferencia fundamental de la vitivinicultura chilena con la argentina es que en el país trasandino las políticas de liberación del mercado se adoptaron en materia vitivinícola sistemáticamente desde la década del setenta. Desde esa década, Chile propició la apertura comercial unilateral, y en este esquema derogó la ley que desde la década del treinta limitaba la extensión de la vitivinicultura. Puntualmente, en 1974 el gobierno dictatorial de Augusto Pinochet fijó el decreto N° 261⁵⁵, a través del cual permitió ampliar la superficie de cultivo y comenzó el proceso de reconversión vitivinícola.

De todos modos, según señala Vergara⁵⁶, la crisis que afectó a la economía chilena en 1982 conmovió también al sector vitivinícola. Este momento sorprendió a la vitivinicultura chilena que había experimentado un crecimiento sostenido de la producción desde las medidas oficiales de 1974. A esto se sumó además la eliminación de programas de asistencia financiera que la Corporación de Fomento (CORFO), destinaba a pequeños productores que a su vez se vieron especialmente afectados por la liberalización de los precios.

El impacto de esta crisis, el nuevo marco regulatorio de un Estado reticente a intervenir y la desaparición de muchos pequeños productores que no soportaron los efectos de la adversidad económica, generó las condiciones para la reestructuración de la vitivinicultura chilena.

⁵⁴ Decreto 3355/1943, Ministerio de Hacienda de Chile, Santiago de Chile, 24 de marzo de 1943.

⁵⁵ Decreto Ley 261, "Derogación de disposiciones legales que imponen prohibiciones a la plantación de viñas para vinificar", Presidencia de la República de Chile, Santiago de Chile, 7 de enero de 1974.

⁵⁶ Sebastián Vergara, "El mercado vitivinícola mundial y el flujo de inversión extranjera a Chile", Consejo Económico Para América Latina y el Caribe (CEPAL), Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales División de Desarrollo Productivo y Empresaria, *Serie de Desarrollo Productivo 102*, Santiago de Chile, agosto de 2001.

Al igual que en la Argentina, y tal como lo señala Vergara, esta reestructuración incluía un cambio en el destino de la producción ahora orientada al mercado externo, un cambio sustantivo en el producto, más joven y aromático de cepajes finos, y consecuentemente inversiones técnicas para adaptarse a un nuevo patrón productivo.

A la par de este proceso, que dejaba fuera de la actividad a cooperativas y pequeños productores, aparecen nuevos grupos económicos que compran tradicionales industrias, alguno de los cuales incluso, cotiza en bolsa. En este período la caída del consumo local se compensó con la incorporación del mercado norteamericano, donde el consumo per cápita subía.

Señala Vergara⁵⁷ que ya a fines de los años ochenta las exportaciones chilenas crecían en el mercado norteamericano, evolución que consolidarían en la década siguiente. Posteriormente los vinos chilenos ingresaron en Europa, aprovechando un alto precio de los vinos locales y haciendo hincapié en un bajo precio relativo y buena relación precio/calidad.

Pese a haber iniciado el camino de la inserción exterior en Estados Unidos y Europa, posteriormente los vinos chilenos ingresaron a mercados asiáticos y se consolidaron en otros países latinoamericanos (Brasil y Japón ocupan el 5° y 6° lugar entre los mercados de destino del vino chileno, ambos representando poco más del 5% de las exportaciones totales)⁵⁸.

En el caso de la reconversión vitivinícola chilena, la inserción agresiva en mercados tradicionales y emergentes es distintiva. En esta materia la complementación en materia de promoción, marketing y posicionamiento entre privados y el Estado ha sido fundamental.

La transformación vitivinícola chilena experimentó, según Vergara, dos períodos diferenciados. En primer lugar un momento de inversión tecnológica y cambios en el

⁵⁷ Vergara Sebastián, Op., Cit., 2001.

⁵⁸ Estadística de elaboración propia a partir de datos extraídos del portal web de Viñas Asociadas- Vinos de Chile, www.vinosdechile.cl

proceso de producción entre 1981 y 1986. En segundo lugar, el desarrollo exportador que comienza a partir de 1987. En cuanto al producto, en una primera instancia el vino chileno se caracterizó por una buena relación precio/calidad y se posicionó entre los vinos de precios bajos, mientras que en la actualidad se evoluciona en posicionar a los vinos locales entre aquellos que se distinguen por su calidad más allá del factor precio.

Esta posición es compartida por Del Pozo, quien señala que la vocación exportadora no se definió rápidamente, y sólo empezó a cobrar importancia a fines de la década del ochenta. No obstante eso, expresa reservas en torno a qué influencia tiene en la conquista de los mercados exteriores la política económica de liberalización de Pinochet. Según este autor, sin dudas fue un elemento favorable para importar maquinaria agrícola de punta: *“sin embargo, como las cifras lo indican, de manera general no se ve que la política económica de apertura implantada desde 1973 haya tenido una incidencia particularmente beneficiosa para las exportaciones de vino en ese período; además, justamente en esos años y a causa del gobierno militar, las ventas al exterior debieron enfrentar las campañas de boycott al consumo de productos chilenos”*⁵⁹. El autor considera que el acceso a nuevos mercados es un fenómeno sumamente complejo.

IV.3 Comentarios en torno a las transformaciones vitivinícolas de Argentina y Chile.

En comparación con el proceso argentino, se destaca en primer lugar que la experiencia transformadora de Chile es previa, dado que comenzó hacia la década del setenta, mientras que en nuestro país, tal como vimos previamente, comenzó a finales de los años ochenta.

En segundo lugar, sobresale una misma evolución en materia socio-cultural. Resulta evidente que en ambos países la reconversión vitivinícola generó la oligopsonización de la industria del vino y configuró inconvenientes profundos para quienes se desempeñaban en plantaciones de pequeña escala y no tuvieron acceso al capital ni la información precisa

⁵⁹ del Pozo José, *Historia del vino chileno: desde 1850 hasta hoy*, Editorial Universitaria, Santiago de Chile, 1998. Pág 264. 1998

para dar el salto tecnológico e insertarse en los nuevos mercados, más allá de los casos excepcionales que se mencionan tanto en Argentina como en Chile, de pequeños productores que pudieron integrarse a la transformación productiva.

La importancia que representan los mercados exteriores para cada uno de los países es otra cuestión interesante a destacar. El mercado interno argentino sigue siendo importante, aunque el consumo per cápita anual se encuentra en franco descenso y hoy se sitúa en torno a los veintisiete litros⁶⁰. En Chile, el mismo índice arroja alrededor de trece litros anuales por persona⁶¹. Esta diferencia se plasma claramente en los niveles de exportación. La vitivinicultura argentina exporta un 27% del total de vino producido, alrededor de cuatrocientos millones de litros. Chile, por su parte, exporta más del 73% de su producción, alrededor de seiscientos treinta millones de litros.⁶²

El tamaño de los mercados internos y la estrategia de inserción en el mundo de las economías nacionales, explican en parte la diferente orientación de la vitivinicultura argentina respecto a la chilena, y es en este aspecto donde nuevamente toma relieve el rol del Estado.

Ambos países vivieron en los inicios de sus procesos de transformación una reconfiguración de la acción estatal. Virajes ideológicos profundos, alejaron al Estado como regulador y en el caso argentino incluso como empresario. La diferencia que subyace aquí es en la continuidad que se observa en el caso del Estado chileno en materia de promoción y marketing.

Este trabajo conjunto entre empresarios y el Estado se centra fundamentalmente en dos instituciones, ProChile y Fundación Chile. La primera, de carácter mixto, organiza asistencia a ferias internacionales, degustaciones y organiza el evento de promoción Chile

⁶⁰ Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), Op. Cit., 2013.

⁶¹ Organization Internationale de la Vigne et du Vin, "Aspectos de la Coyuntura Mundial", París, Abril de 2015.

⁶² Datos propios elaborados a partir de estadísticas de la Organización Internacional del Vino (OIV) y el Ministerio de Agricultura de Chile.

Vid, además de estar presente en las delegaciones de Chile en el exterior. La segunda, encargada de la identificación y promoción de sectores con potencialidades para el desarrollo de exportaciones, considera al vino fino de exportación un sector con futuro promisorio y tiene un programa para su impulso.⁶³

Más allá de las apreciaciones que hiciéramos en los párrafos previos respecto a las limitaciones del mercado interno y las disposiciones económicas, las políticas de promoción de los vinos chilenos, y el lanzamiento a los grandes mercados vitivinícolas con antelación se reflejan en su desempeño relativo con respecto a la Argentina.

En este sentido, mientras las exportaciones a Estados Unidos y Canadá, los dos principales mercados para la vitivinicultura argentina, suman casi el 50% de las exportaciones totales en valor FOB, en el caso chileno hay una mayor diversificación de destinos. Sus dos principales mercados, Estados Unidos y el Reino Unido cubren poco más del 35% de las exportaciones en valor FOB. Sumando los envíos a los diez principales mercados de la vitivinicultura chilena cubre el 70% de las exportaciones totales. Ese mismo ejercicio arroja, en el caso argentino, una concentración de más del 90% de las exportaciones en los diez mercados más importantes.⁶⁴

Esta cuestión, relativa al rol del Estado y al vínculo que desarrolla con los privados en la promoción y la apertura de nuevos mercados parece ser un tema atrayente para quienes analizan el tema desde la Argentina. De hecho según expresa una publicación de la Agencia de la Provincia de San Juan para las inversiones: *“la experiencia chilena muestra que, junto con el establecimiento de condiciones macroeconómicas estables, como bajas tasas de inflación, moneda estable y no sobrevaluada, apertura de la economía a nuevas*

⁶³ Muñoz Leslie, y otros, “La vitivinicultura moderna en Chile: caracterización de su evolución reciente y dificultades para el desarrollo local”, el XXV Congreso Nacional y X Internacional de Geografía. Territorio y Desarrollo. Universidad Austral de Chile, Valdivia, 24 – 27 de noviembre, 2004

⁶⁴ Estadísticas de elaboración propia a partir de información disponible en los portales web del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) www.inv.gov.ar, y ProChile www.prochile.cl

*tecnologías y capital extranjero, se requiere también un marco legal para promocionar la industria de exportación”.*⁶⁵

V. Relaciones comerciales en materia vitivinícola Argentina-Brasil.

V.1 Respaldo estadístico y análisis en el marco del mercado mundial de vinos.

Marco general.

Según se desprende de los estudios de la Organización Internacional del Vino y la Vid (OIV),⁶⁶ durante 2014 la producción de vino en el mundo alcanzó los 279 millones de hectolitros, y tiene en Francia, Italia y España sus mayores productores. Posteriormente se encuentran Estados Unidos y Argentina que acapara una cuota de 15.197.449 hectolitros,⁶⁷ Australia y Chile.

Esta diferenciación entre los tres primeros países y los siguientes no es solamente geográfica. Los primeros, europeos, pertenecen a lo que se denomina productores de vino del viejo mundo, mientras que los siguientes forman parte de los productores del llamado nuevo mundo.

Los vinos del viejo mundo provienen de los productores tradicionales donde prácticas y técnicas de producción homogéneas dan por resultado vinos uniformes que suelen llevar el nombre del lugar del viñedo.

Los vinos del nuevo mundo incorporaron la producción vitivinícola con la llegada de inmigrantes europeos. En este caso las unidades productivas son -a diferencia de las europeas-, extensas, llanas y climáticamente homogéneas.

⁶⁵ Agencia San Juan de Desarrollo de Inversiones, Agencia Calidad San Juan, Ministerio de Producción y Desarrollo Económico, “Informe Final – Planeamiento Estratégico de la Cadena Productiva de Vino Diferenciado en San Juan”, Proyecto PNUD ARG 07/001. 2008.

⁶⁶ Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV), “Análisis de la coyuntura mundial”, Marzo de 2015.

⁶⁷ Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), “Elaboración de vinos y otros productos- año 2014”, Mendoza, 2015.

La actividad vitivinícola mundial se concentra en algunos pocos países productores y consumidores, que salvo excepciones, coinciden entre sí. Francia, Italia, España, Estados Unidos, Argentina y Australia, son los seis principales productores y a su vez se encuentran entre los diez países con más alto consumo.

En esta relación entre consumo y producción, hay dos países que sobresalen por exceptuarla. Brasil es el decimosexto productor de vinos, pero en términos de consumo ya se ubica entre los diez primeros, y lo que parece ser relevante de cara al futuro, es el país que ha experimentado un mayor crecimiento del consumo en hectolitros (5,1% entre 2010 y 2011)⁶⁸, de los diez primeros de la lista. Esta situación lo convierte en un país que para satisfacer su mercado interno, debe recurrir a la importación.

Chile por otra parte, se encuentra entre los diez productores más relevantes en volumen, pero por consumo no se encuentra entre los países principales. Esto genera que casi dos tercios de la producción de vinos chilenos se destine a mercados extranjeros, entre los cuales Brasil se ubicó tercero en valor para el año 2011.

⁶⁸ Observatorio Español del Mercado del Vino, "El vino en cifras", Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), Madrid, 2012.

Producción mundial de vino en miles de hectolitros.⁶⁹

País	2009	2010	2011	% sobre el total
Francia	46.321	45.704	49.633	18.7%
Italia	47.450	48.525	41.580	15.6%
España	33.921	35.235	34.300	12.9%
Estados Unidos	21.690	20.887	18.740	7.1%
Argentina	12.135	16.250	15.473	5.8%
Australia	11.710	11.240	11.010	4.1%
Chile	10.093	9.152	10.572	4.0%

Consumo mundial de vino en miles de hectolitros.⁷⁰

País	2010	2011	Variación 2010-2011	% s/ el total.
Francia	28.917	29.936	3.5%	12.4%
EE.UU.	27.600	28.500	3.3%	11.8%
Italia	24.624	23.052	-6.3%	9.5%
Alemania	19.700	19.700	0.0%	8.1%
Reino Unido	13.200	12.800	0.4%	5.3%
España	10.359	10.150	-2.0%	4.2%
Argentina	9.753	9.725	0.3%	4.0%
Australia	5.317	5.265	-1.0%	2.2%
Brasil	3.519	3.700	5.1%	1.5%
Total mundial	240.200	241.900	0.7%	100%

⁶⁹ Observatorio Español del Mercado del Vino, Op. Cit., 2012.

⁷⁰ Observatorio Español del Mercado del Vino, Op. Cit., 2012.

Argentina en el mundo vitivinícola.

La vitivinicultura argentina representa un 5,44% de la producción mundial de vinos, en tanto que el mercado interno explica un 3,54% del consumo global⁷¹. Sus principales mercados de exportación se encuentran en América, de hecho entre los tres primeros importadores de vino argentino -Estados Unidos, Canadá y Brasil-, acaparan la mitad de las exportaciones argentinas en la materia.

Esta concentración de exportaciones en pocos mercados, implica una situación de dependencia de las ventas de vino argentino respecto de un pequeño grupo de países de destino. Según Víctor Pulvirenti, especialista del Instituto Nacional de Vitivinicultura, esta situación debe ser tenida en cuenta porque reviste vulnerabilidad al comportamiento de las economías de destino:

“Los problemas macroeconómicos de Argentina, han profundizado en los últimos años una tendencia preocupante de dependencia de tres mercados: Reino Unido, Estados Unidos y Brasil. Eso es negativo porque somete al comercio a la circunstancias de la demanda de pocos mercados externos.”⁷²

Por otra parte, desde 1995 se ha reducido porcentualmente la participación de los países del Mercosur entre los destinos de vino argentino. No obstante ello, corresponde aclarar que esta reducción es relativa, dado que en valor constante en el período 1995-2010 los despachos de vino destinados a los países miembros del Mercosur se expandieron sustancialmente.⁷³

Esto indica que en un contexto general de expansión de las exportaciones argentinas de vino, las exportaciones a mercados del Mercosur han crecido a un ritmo importante, pero inferior al experimentado en el mundo como destino.

⁷¹ Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV), Op. Cit., marzo de 2015.

⁷² Víctor Pulvirenti, entrevista personal, Mendoza, 19 de agosto de 2015.

⁷³ Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), “Mercado de vinos, mostos y pasas del Mercosur”, Mendoza, junio de 2015.

La importancia de cada país de destino en las exportaciones argentinas de vino, arrojan representatividades distintas según se ordene el comercio en volumen o en valor. Esta particularidad se vincula principalmente a dos cuestiones, por un lado el ya citado caso de las exportaciones a granel o de vino fraccionado. Mientras el vino a granel tiene un precio inferior por litro, el vino fraccionado, a menudo embotellado y etiquetado tiene mayor valor agregado.

Por otro lado, el vino fraccionado tiene diversas características enológicas y también calidades distintas que se reflejan en el valor. Es decir, que hay vinos fraccionados con amplitud de gamas en precio y calidad y esto impacta en el comercio internacional, siendo posible identificar mercados segmentados por sus características distintivas.

En este sentido resulta interesante destacar el caso de Paraguay, con una importante tradición importadora de vinos argentinos que históricamente se circunscribe a vinos de menor precio. El mismo caso lo constituye el mercado sudafricano.

Es importante identificar el mercado brasileño ante estas dos características del mercado mundial de vinos. En Brasil está prohibida la importación de vinos a granel, es decir que solo pueden ingresar vinos fraccionados. Por otro lado, dentro de los acuerdos bilaterales firmados luego de la aprobación del Reglamento Vitivinícola del Mercosur⁷⁴ por parte del Congreso de Brasil, hay valores que actúan como piso para la importación de vinos. Es decir que valores mínimos, que tienen la finalidad de reservar nichos de mercado para los productores locales, que comercializan vinos de menor valor.

⁷⁴ Mercosur, *Reglamento Vitivinícola del Mercosur*, Grupo del Mercado Común, Resolución 45/96.

Exportaciones de vino al mundo⁷⁵.

Año	Valor en miles de U\$S	Variación %	Exportaciones en U\$S al Mercosur	Representación del en el total
1995	60869		11809	19,4%
2010	733878	1200%	92325	12,6%

Exportaciones de vino según país de destino en dólares FOB.⁷⁶

País	Vino a granel	Vino fraccionado	Total	% del total
Estados Unidos	20.370	226.474	246.845	33.64
Canadá	2.897	83.134	86.032	11.72
Brasil	-	56.420	56.420	7.69
Reino Unido	693	42.865	43.559	5.94
Países Bajos	677	37.600	38.278	5.22
Paraguay	-	30.202	30.202	4.12
Japón	1.825	16.542	18.368	2.50
Dinamarca	1.998	16.026	18.025	2.46
México	-	15.070	15.070	2.05
Suecia	168	14.590	14.758	2.01
Resto del mundo	8954	157.367	166.321	22.65
Total	37582	696.295	733.878	100

⁷⁵ Cuadro de elaboración propia a partir de datos publicados por el INV en su portal web www.inv.gov.ar

⁷⁶ Cuadro de elaboración propia a partir de datos publicados por el INV en su portal web www.inv.gov.ar

V.2 El mercado vitivinícola del Mercosur.

Marco general.

En el período transcurrido entre 1995 y 2010 el sector vitivinícola argentino experimentó cambios profundos en materia de comercialización dentro del Mercosur.

Al comienzo del período Paraguay recibía exportaciones de vino argentino por 7.306.000 dólares, cuadruplicando a Brasil y constituyéndose como el destino más relevante en 1995. Uruguay por su parte, importaba vino argentino por 2.806.000 dólares. Estos datos reflejan el carácter periférico del mercado brasileño del vino para el sector vitivinícola argentino hacia 1995.⁷⁷

Tal como se observa en la tabla subsiguiente, en 1995, al ponerse en vigencia el Mercosur, las exportaciones argentinas a los países del bloque naciente, se distribuían según su valor en dólares, de la siguiente manera: a Paraguay exportó algo más del 60%, a Uruguay alrededor del 24%, mientras que Brasil era el socio menos relevante en términos vitivinícolas, se destinaban a ese mercado menos del 14% de los vinos que se comercializaban en el Mercosur.

Al finalizar el período analizado, la distribución porcentual se modificó profundamente. Brasil, otrora el socio comercial menos relevante, pasó a concentrar más del 60% de las exportaciones de vino al Mercosur. En tanto Paraguay y Uruguay redujeron su participación al 32% y 6% respectivamente.

Exportaciones de vinos a países miembros del Mercosur 1995-2010 en miles de dólares⁷⁸

País	1995	Participación porcentual	2010	Participación porcentual
Paraguay	7306	61.86%	30202	32.71%
Uruguay	2866	24.27%	5703	6.17%
Brasil	1637	13.86%	56420	61.10%

⁷⁷ Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), Op. Cit., junio de 2015.

⁷⁸ Cuadro de elaboración propia a partir de datos publicados por el INV en su portal web www.inv.gov.ar

Es decir, que si bien tomando el período 1995-2010 las exportaciones crecieron a los tres países miembros del bloque, el crecimiento de Brasil como importador fue sustancialmente mayor que el de los otros dos países.

En el transcurso del período, vale destacar que los índices de exportaciones de vino argentino a Paraguay, reflejan una caída sostenida desde 1997 hasta 2002. En estos tres años el comercio cayó desde 18.000.000 de dólares a poco más de 3.000.000 dólares. Este dato, correspondiente a 2002 está por debajo de la mitad del valor de las exportaciones de 1995. Desde entonces y hasta 2010 experimentaron un crecimiento constante.⁷⁹

En el caso de Uruguay, la relación comercial en el sector, fue más estable que respecto a Paraguay y Brasil. Experimentó también una caída pronunciada entre 2001 y 2002, que llevó el valor de las importaciones de vino argentino a menos de la mitad de lo que eran en 1995 y posteriormente mantuvo un crecimiento con oscilaciones hasta alcanzar en 2010 un total de 5.703.000 dólares. En este sentido, debe contemplarse que la economía uruguaya no creció durante 2001 y su producto se contrajo durante 2002, situación que afectó sensiblemente la demanda de vinos.⁸⁰

Del caso de Brasil, se destaca que en ese margen temporal, coincidente con la profunda crisis económica que afectó a Argentina, lejos de decrecer, las exportaciones de vino a Brasil crecieron casi un 13% en su valor⁸¹.

Dos causas explican esta situación. Por un lado, la depresión del mercado interno generó la necesidad de buscar mercados en el exterior para colocar el producto, y en este sentido, Brasil fue una opción importante por su cercanía, su tamaño y las ventajas arancelarias. Por otro lado, a partir de 2002, la depreciación del peso argentino, sumó un aliciente a la colocación de productos en el exterior, y el vino respondió a ese estímulo.

⁷⁹ Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), Op. Cit., junio de 2015.

⁸⁰ Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), Op. Cit., junio de 2015.

⁸¹ Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), Op. Cit., junio de 2015.

Esto lo destaca Juan Carlos Pina, quien considera que más allá de los acuerdos, los impactos más relevantes en el desempeño de las exportaciones están relacionados con la dinámica de la economía interna:

“En la primera mitad de los noventa se hicieron las inversiones, y en la segunda mitad de la década empezamos a exportar. Salimos al mundo en 97-98 pese a las dificultades de un contexto de atraso cambiario y los destinos principales fueron Reino Unido y Brasil. Pero cuando llegó la devaluación en 2002, el sector vitivinícola ya estaba listo para conquistar mercados, en ese contexto, Brasil fue fundamental.”⁸²

Exportaciones de vinos a países miembros del Mercosur 1995-2010 en miles de dólares⁸³.

Año	Mercosur	% en el total	Resto del mundo	Total
1995	11.809	19,40	49.060	60.869
1996	16.592	25,19	49.265	65.857
1997	26.904	22,59	92.204	119.108
1998	25.777	18,41	114.228	140.005
1999	21.311	18,16	96.023	117.334
2000	19.975	16,00	104.903	124.878
2001	25.493	17,12	123.403	148.896
2002	12.283	9,57	116.120	128.403
2003	20.721	12,25	148.429	169.150
2004	36.042	15,57	195.440	231.481
2005	41.645	13,77	260.770	302.414
2006	49.106	12,94	330.291	379.397
2007	60.825	12,61	421.501	482.325
2008	66.726	10,73	555.264	621.991
2009	68.637	10,88	562.199	630.836
2010	92.325	12,58	641.553	733.878

⁸² Juan Carlos Pina, entrevista personal, Mendoza, 24 de enero de 2014.

⁸³ Cuadro de elaboración propia a partir de datos publicados por el INV.

V.3 El mercado brasileño del vino.

Marco general.

El mercado brasileño del vino tiene características que lo diferencian sustancialmente respecto a otros países. Como citamos previamente, la producción local no alcanza a abastecer el mercado interno, razón por la cual la balanza comercial del vino es negativa.

El consumo local se encuentra concentrado principalmente en tres estados subnacionales: San Pablo, que acapara alrededor del 45% del mercado, Río de Janeiro y Mina Gerais; entre los tres, importan el 95% del total de vino extranjero que llega a Brasil⁸⁴. En tanto que la demanda se caracteriza por su estacionalidad, si bien en los últimos años se ha morigerado esta característica.

Brasil es actualmente el segundo mercado de Latinoamérica detrás de Argentina y por delante de Chile. En esto resulta central la cantidad de consumidores, puesto que el consumo per cápita, estacionado en torno a los dos litros por año en la última década, es ostensiblemente más bajo que el chileno, que se encuentra en torno a los trece litros anuales.⁸⁵

Además, vale la pena contemplar que en Brasil el consumo de vinos está ligado al status social y forma parte de las costumbres de los sectores medios de la sociedad que durante los últimos años se han robustecido. Pese a que actualmente se considera que un 10% de la población brasileña reúne las características sociales, económicas y culturales para el consumo de vino⁸⁶, el hecho de tratarse de un país con una población que supera los doscientos millones de habitantes, convierte a ese 10% en una población similar a la de destinos con tradición en el consumo de vinos como por ejemplo, Países Bajos.

⁸⁴ Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Sao Paulo, *Estudio de Mercado del Vino*, Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), Madrid, 2005.

⁸⁵ Pereira Ramalho Pedro y Cohelo De De Sousa Antonio, Op. Cit., junio de 2009.

⁸⁶ Saieg Laura, "Argentina creció más de 100% en espumantes", *Suplemento Fincas*, Diario Los Andes, Mendoza, 22 de mayo de 2010.

El crecimiento de estos sectores medios, el tamaño potencial del quinto país más poblado del mundo, y el aumento sostenido del consumo en volumen durante los últimos años convierte a Brasil un mercado importante en la actualidad, pero aun más relevante en términos potenciales.

Las potencialidades del mercado brasileño y su carácter de destino de cercanía para los exportadores argentinos, lo hace particularmente relevante para la vitivinicultura argentina.

Es importante destacar, que en el presente trabajo se aborda el mercado brasileño del vino desde la partida arancelaria 220421, que refiere a las exportaciones de vino en recipientes con capacidad inferior o igual a los dos litros. Esto se debe a que dentro del mercado vitivinícola, esta partida acapara el 88% de las importaciones de Brasil en valor⁸⁷. Es decir, que las partidas complementarias carecen de relevancia para el análisis que se pretende dado que se revelan periféricas en el comercio internacional de vino en Brasil.

Otra razón por la cual se aborda básicamente esa partida, es que actualmente es en ese sector donde la vitivinicultura brasileña tiene más dificultades para competir por la calidad enológica de sus vinos. En cambio, en materia de vinos espumantes, los vinos locales han adquirido competitividad y gozan de buena reputación a partir de su calidad.

Importaciones

Las importaciones en Brasil se encuentran concentradas en torno a seis países que acaparan un 95% del mercado local de vinos importados. Los principales exportadores son Chile, Argentina, Italia, Francia, Portugal y España⁸⁸.

⁸⁷ Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), "Mercosur, Brasil", *Informe de Comercio Exterior*, Año 1 Número 2, Mendoza, agosto de 2006.

⁸⁸ Instituto Nacional de Vitivinicultura, "Informe Comercio Exterior Brasil. Mercado Brasil, vinos, mostos, uva en fresco y pasas", Mendoza, 2011.

En este sentido, el potencial de expansión del mercado, cobra mayor relevancia para Argentina y Chile, en tanto gozan de acuerdos arancelarios que los exceptúan de abonar el arancel para la importación, fijado en un 27%.

Tal como se desarrolló anteriormente, vale la pena destacar al sector vitivinícola local como un actor notable. Si bien los productores establecidos en el sur del país elaboran principalmente vinos de inferior calidad a los importados, han conformado un grupo de presión relevante.

El arancel externo común del Mercosur para el sector vitivinícola, es relativamente alto en comparación con otros sectores, en buena parte debido a las presiones del sector vitivinícola brasileño; y los acuerdos establecidos en el marco del Mercosur con Argentina y Chile son resistidos y cuestionados por los productores locales. En este sentido, se destaca la presión que periódicamente ejercen ante las autoridades nacionales para imponer restricciones no arancelarias.

Chile y Argentina actualmente acaparan el 52% del mercado de vinos importados en Brasil. Según se expresa en documentos elaborados por dependencias del Estado español los países europeos que siguen en el orden de exportadores a Chile y Argentina (Italia, Francia, Portugal y España), *“deberán repartirse cuotas cada vez menores del mercado. El tratamiento arancelario desfavorable, la presión de los productores locales, y la lejanía de los proveedores no permiten pensar en aumentos de la participación europea.”*⁸⁹

Brasil importó en 2010 un total de 69.901.895 litros de vino fraccionados por un valor en dólares de 223.080.695. El valor promedio estimado fue de 28,71 dólares por caja de nueve litros. Es decir, un promedio de 3,19 dólares por litro de vino ingresado.⁹⁰

⁸⁹ Observatorio Español del Mercado del Vino, “Las compras brasileñas de vino crecen más de un tercio en el primer semestre del año”, Madrid, 2010.

⁹⁰ Instituto Brasileiro do Vinho (Ibravin), “Importações brasileiras de vinhos e espumantes, comparativo 2004-2014”, *Cadastro Vinícola*, Rio Grande do Sul, 2014.

Chile fue el primer país exportador. Ocupó un 37% del volumen y un 32,72% en dólares. El precio por litro fue de 2,82 dólares. Comparado con 2005, incrementó un 134% las exportaciones en litros y comparado con 2009 un 18,11%.⁹¹

Argentina fue el segundo país exportador. Con un 24% en volumen y 23% en dólares. Las ventas fueron a un valor promedio de 3,07 dólares, lo que daría un valor estimado promedio de 27,63 dólares por caja de nueve litros. En relación a 2005 hay un incremento del 51% del precio por caja y un 10,43% en relación al 2009.⁹²

Los países europeos representan el 34,67% del total de litros importados. Italia representa el 17% y Portugal el 11%. El precio promedio por litro en el caso de Portugal ascendió a 3,76 dólares y para Italia a 2,41 de la moneda norteamericana.⁹³

Resulta interesante resaltar el desempeño de las exportaciones de vino a Brasil según el precio promedio del litro, es decir, cómo varía año a año el valor del litro exportado a ese mercado desde los diferentes países productores.

En 2005, Argentina exportaba a un valor promedio de 2,08 dólares por litro. Ese valor se encontraba entre los más bajos. Con fines comparativos se puede citar que Chile por ejemplo, exportaba a un valor promedio de 2,29 dólares por litro y Portugal a 2,93. Italia es el único de los exportadores más relevantes, que vendió vinos a Brasil a un precio promedio menor al del vino argentino: 2,03.⁹⁴

Vale la pena resaltar el fenómeno de los vinos franceses y en menor medida españoles. Los primeros exportaron en 2005 a un promedio de 6,51 dólares el litro, un valor tres veces más

⁹¹ Instituto Brasileiro do Vinho (Ibravin), Op. Cit., 2014.

⁹² Instituto Brasileiro do Vinho (Ibravin), Op. Cit., 2014.

⁹³ Instituto Brasileiro do Vinho (Ibravin), Op. Cit., 2014.

⁹⁴ Instituto Brasileiro do Vinho (Ibravin), Op. Cit., 2014.

alto que el argentino, en tanto que España lo hizo a 4,64 dólares de promedio. Estos dos países mantendrán un precio por litro alto en el período analizado.⁹⁵

Cinco años después, en 2010, Argentina elevó un tercio el precio promedio del vino comercializado a Brasil alcanzando un valor de 3,09 y superando a Chile, cuyo precio promedio creció a un ritmo inferior alcanzando ese año 2,82 dólares de promedio.⁹⁶

Vale destacar que los diez países exportadores más relevantes para el mercado brasileño elevaron el precio promedio. El crecimiento más pronunciado lo experimentó Sudáfrica, variando su precio promedio entre 2005 y 2010 en un 71%, aunque acaparando una porción minoritaria del mercado (en 2010 exportó el 1,27 del total de los vinos que ingresaron a Brasil). El vino francés siguió ostentando el precio promedio más alto, alcanzando los 10,01 dólares por litro.⁹⁷

Esta elevación del precio promedio generalizada, se sostuvo desde 2005 a 2010 sin interrupciones. Según los datos disponibles⁹⁸ -que incluyen no sólo vinos sino también mostos-, el precio promedio se elevó de 2,55 dólares por litro en 2005 a 3,41 dólares por litro en 2010, es decir un 33,7%. En el citado caso de Argentina, los precios se elevaron por encima del promedio, de 2,08 dólares por litro en 2005 a 3,09 en 2010, lo que indica un crecimiento del 49%, el doble que el experimentado por Chile, y superior a los países más relevantes en el mercado brasileño a excepción de Francia.⁹⁹

El mayor precio promedio por litro de las exportaciones argentinas de vino a Brasil comparadas con Chile, explican, según Pulvirenti, el diferente comportamiento ante la crisis que afectó a la economía brasileña en 2009. Según el funcionario del Instituto Nacional de Vitivinicultura:

⁹⁵ Instituto Brasileiro do Vinho (Ibravin), Op. Cit., 2014.

⁹⁶ Instituto Brasileiro do Vinho (Ibravin), Op. Cit., 2014.

⁹⁷ Instituto Brasileiro do Vinho (Ibravin), Op. Cit., 2014.

⁹⁸ Instituto Nacional de Vitivinicultura, Op. Cit., 2011.

“Chile tiene en Brasil mercados más consolidados, ellos se han especializado en un rango de precios más moderado, Argentina entró con un rango de vinos premium que las pequeñas fluctuaciones de la economía generan inconvenientes. Chile entró en un rango de precios más bajos que no sufren tan intensamente las fluctuaciones de la economía brasileña. Puntualmente se vio esto en el año 2009 donde las exportaciones argentinas se resintieron intensamente mientras que las chilenas no variaron de manera significativa.”¹⁰⁰

Importación de vinos de Brasil. En millones de litros.¹⁰¹

PROCEDENCIA/AÑO	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Chile	11,16	11,69	15,22	18,89	18,75	22,52
Argentina	11,21	11,98	13,65	16,18	15,43	14,80
Italia	7,22	7,10	9,39	10,41	10,79	9,08
Francia	2,84	2,60	3,66	3,82	3,46	3,50
Portugal	4,18	5,19	5,97	6,85	6,28	5,92
Otros	2,54	2,37	3,05	4,72	3,24	3,31
TOTAL	39,16	40,94	50,95	60,88	57,94	59,13

Consumo de vino en miles de hectolitros¹⁰².

País	1995	1998	2001	2004	2007	2010	Variación '95- '10
Brasil	2.414	2.552	3.079	3.177	3.254	3.519	+ 45.77%

Exportaciones de vino a Brasil¹⁰³.

¹⁰⁰ Víctor Pulvirenti, entrevista personal, 19 de agosto de 2015.

¹⁰¹ Instituto Brasileiro do Vinho (Ibravin), *Op. Cit.*, 2014.

¹⁰² Cuadro de elaboración propia a partir de datos extraídos del portal web de la Organización Internacional de la Viña y el Vino, StatsOIV, <http://www.oiv.int/oiv/info/esstatistiquessecteurviticivinicole?lang=es>.

¹⁰³ Cuadro de elaboración propia a partir información publicada por el INV.

Año	Expo en U\$S	Variación %	% en el total del Mercosur	% del total
1995	1.637.000		13.86%	2.68%
2010	56.420.000	3400%	61.1%	7.68%

Exportaciones de vinos a Brasil 1995-2010 en miles de dólares¹⁰⁴.

Año	Exportaciones en Miles de U\$S	Variación
1995	1.637	
1996	1.522	-7,03
1997	2.656	+74.50
1998	3.292	+ 23,94
1999	5.182	+ 57,41
2000	6.361	+ 22,75
2001	7.084	+ 11,36
2002	7.999	+ 12,91
2003	11.134	+ 39,19
2004	21.460	+ 92,74
2005	25.633	+ 19,44
2006	31.353	+ 22,31
2007	38.293	+ 22,33
2008	41.267	+ 7,77
2009	40.935	- 0,80
2010	56.420	+ 37,82

¹⁰⁴ Cuadro de elaboración propia a partir de información publicada por el INV.

VI Mercosur: El proceso de integración y su sector vitivinícola.

IV.1 Mercosur: Conformación y consolidación.

La integración en el mapa de las relaciones internacionales, es por su naturaleza un fenómeno diverso y complejo, donde interactúan factores de origen político, económico, social y cultural. Sudamérica -y particularmente esta etapa que tiene sus primeros hitos en los años ochenta-, no es una excepción.

La región latinoamericana tuvo en los años 1960 y 1980 dos intentos de integración en materia comercial a través de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)¹⁰⁵ y su sucesora, la aún vigente Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)¹⁰⁶. El objetivo último de ambos esquemas ha sido la conformación de un mercado común latinoamericano.

ALADI, incorpora a la integración comercial la complementación económica y el desarrollo de acciones de cooperación, siempre con el objetivo final de la ampliación de los mercados. Esta cuestión tiene relevancia para explicar el proceso de conformación del Mercosur, porque es en el marco de ALADI que Argentina y Brasil acuerdan un Programa de Integración y Cooperación (PICAB)¹⁰⁷ que comenzó a regir en 1986.¹⁰⁸

Los acuerdos iniciados por los presidentes Alfonsín y Sarney en 1985 y que se plasman en la Declaración de Foz de Iguazú¹⁰⁹, son reconocidos como la piedra fundamental del Mercosur. Este instrumento enmarca el comienzo de las negociaciones para un programa de

¹⁰⁵ Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), *Tratado de Montevideo*, Montevideo, 18 de febrero de 1960.

¹⁰⁶ Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), *Tratado de Montevideo*, Montevideo, 12 de agosto de 1980.

¹⁰⁷ Acta para la Integración Argentina Brasileña, *Programa de Integración y Cooperación entre Argentina y Brasil (PICAB)*, Buenos Aires, 29 de julio de 1986.

¹⁰⁸ Cuervo Miguel, "Reencauzar el proceso de integración", Convocatoria de la Universidad Pública a la Sociedad Argentina el Plan Fénix en vísperas del Segundo Centenario, *Una estrategia nacional de desarrollo con equidad*, Buenos Aires, agosto de 2005.

¹⁰⁹ Declaración de Foz de Iguazú, Foz de Iguazú, 30 de noviembre de 1985.

integración bilateral. Es en este momento histórico que debemos incorporar la mirada amplia y multidimensional¹¹⁰ sobre el proceso para comprender por qué en ese período histórico se crean las condiciones para el inicio del proceso de integración.

En los años ochenta, la región sudamericana experimenta una ola democratizadora. En 1983 Raúl Alfonsín llega a la presidencia argentina, dos años después Uruguay y Brasil eligen gobiernos democráticamente, en 1989 haría lo propio Paraguay. En esta década, los cuatro Estados fundadores del Mercosur dejaron atrás dictaduras de carácter militar.

A esta cuestión debemos adicionar la carga simbólica del apoyo regional a la Argentina en la Guerra de Malvinas de 1982. Esto no debe ser soslayado, especialmente porque la mayor parte de los gobiernos latinoamericanos eran de corte autoritario, y en tal sentido las hipótesis de conflicto y las teorías geopolíticas prevalecían en el análisis de las relaciones regionales. Pese a ello, la mayoría de los Estados de la región expresaron su solidaridad regional.

En el mismo sentido, es significativo el acuerdo entre Argentina y Chile en 1984 por el conflicto del Beagle¹¹¹. Con respecto a este diferendo, las dictaduras de ambos países habían llevado la tensión al borde del conflicto bélico seis años antes. En esta oportunidad, con respaldo popular y con la legitimidad de un gobierno democrático en Argentina, se acordó una solución definitiva para la cuestión.

Estas condiciones y hechos de carácter político estratégico, se vieron fortalecidas con una situación económica apremiante para los países latinoamericanos¹¹². La crisis de la deuda

¹¹⁰ Bernal Meza Raúl, "Las percepciones de la actual política exterior Argentina sobre la política exterior del Brasil y las relaciones Estados Unidos- Brasil", *Revista de Estudios Internacionales*, Vol. 32, Nº 125, IEL-Universidad de Chile, Santiago de Chile, 1999.

¹¹¹ Tratado de Paz y Amistad entre la República Argentina y la República de Chile, Ciudad del Vaticano, 29 de noviembre de 1984.

¹¹² Bouzas Roberto y Fanelli José María, "MERCOSUR: Integración y Crecimiento", *Colección Temas del Sur*, sección 4, El Programa de Intercambio y Cooperación Económica (PICE), Fundación OSDE y Grupo Editor Altamira, Buenos Aires, 2002.

que los afectó en los primeros años ochenta, la limitación del crédito internacional que ésta supuso y el deterioro de los términos de intercambio comercial con los países centrales del sistema mundial -situación que afectaba a la totalidad de los países sudamericanos-, generó también un clima propicio para la cooperación y la búsqueda de alternativas conjuntas a partir de la integración.

La mirada multidimensional, que incorpora los antecedentes de carácter político y socio-culturales que enumeramos, debe ser contemplada también al analizar la trayectoria posterior del esquema de integración hasta la actualidad. Si bien se ha tratado de acuerdos básicamente económicos con un pronunciado sesgo comercial, el carácter dialéctico del proceso de integración¹¹³, que combina en su recorrido períodos de avance con otros de estancamiento, tiene un factor explicativo en lo político y socio- cultural. A menudo, el proceso es descrito y evaluado según variables meramente comerciales, cuando en realidad, se trata desde el comienzo de un esquema que con motivaciones económicas tiene un innegable anclaje político y social.

En 1986, a pocos meses del citado acuerdo de Iguazú, se lanza el Programa de Intercambio y Cooperación Económica (PICE)¹¹⁴, entre Argentina y Brasil. Es interesante describir algunas características de este acuerdo, porque contrasta claramente con el espíritu y la visión que se priorizará en el proceso de integración durante los años noventa.

El PICE buscó la integración a partir de la incorporación de tecnología, la integración de la cadena productiva y la ejecución de proyectos comunes a ambos países. La concepción de este programa implicaba abordar la integración con una mirada sectorial, no global. De esta forma se evitaba homogeneizar medidas que podrían afectar sectores sensibles de cada una de las economías¹¹⁵. La dinámica de los acuerdos a partir de los años noventa será distinta,

¹¹³ Corbey Dorette, Op. Cit., 1995.

¹¹⁴ “Acta para la Integración Argentino-Brasileña”, Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE), Buenos Aires, 29 de julio de 1986.

¹¹⁵ Acta para la Integración Argentino-Brasileña”, Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE), Buenos Aires, 29 de julio de 1986.

desde entonces, el Mercosur se convertirá en un acuerdo de liberalización del comercio, perdiendo relevancia los procesos productivos, la incorporación de tecnología y valor a las economías locales y la complementación intrasectorial.¹¹⁶

En marzo de 1991 los gobiernos de la Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay acordaron en Asunción la constitución del Mercado Común del Sur¹¹⁷. El camino iniciado en 1985 formalizaba por primera vez una institución regional.

Entre los objetivos planteados en el Tratado de Asunción, se encontraba la constitución de un mercado común en el lapso de cuatro años. En el período intermedio se trabajaría en la coordinación de políticas macroeconómicas y la armonización de la legislación de los países miembros, con el objetivo final de establecer un arancel externo común y la adopción de una política comercial común respecto a terceros, siendo estos requisitos fundamentales para el funcionamiento de un mercado regional.¹¹⁸

Como expresamos en párrafos anteriores, el planteo y la ejecución del Tratado de Asunción, muestra diferencias sustanciales respecto a lo que fuera la etapa previa del proceso de integración.

La apertura comercial, la reforma del Estado y la reducción de su protagonismo y competencias en la organización de la sociedad, y la desregulación de la economía fueron procesos no contradictorios, sino por el contrario fuertemente complementarios con los primeros años del Mercosur¹¹⁹.

¹¹⁶ Cuervo Miguel, Op. Cit., 2005.

¹¹⁷ MERCOSUR, *Tratado de Asunción*, Asunción, 26 de marzo de 1991.

¹¹⁸ MERCOSUR, *Tratado de Asunción*, Asunción, 26 de marzo de 1991.

¹¹⁹ Bizzozero Revelez Lincoln, "*Integración regional en el Cono Sur 1980-2007, Mercosur como respuesta estratégica*", Alfredo Guerra Borges, *Fin de época: de la integración tradicional al regionalismo estratégico*, México, Siglo XXI, 2009.

No podemos soslayar que durante estos años a nivel global, se encontraban vigentes las negociaciones de la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés)¹²⁰. Según estima Bizzozero¹²¹, el Mercosur forma parte de un grupo de procesos de integración que entre fines de los ochenta y principios de los noventa responden desde el ámbito regional al estancamiento de las negociaciones comerciales en el marco multilateral.

En este sentido se puede interpretar el sesgo comercial y liberalizador que caracterizó al Mercosur durante este período. Las rebajas arancelarias se caracterizaron por ser progresivas, lineales y automáticas, cuestión ésta que contrasta fuertemente con la visión sectorial y negociada desde las particularidades de cada sector que primó durante los años ochenta.

Desapareció de las negociaciones el concepto de listas positivas, dando un cambio profundo a la negociación que se sustentaba anteriormente en concesiones producto por producto. Perdió relevancia también la creación de cadenas productivas intraregionales y la apuesta por la generación de valor puertas adentro del bloque. Estos cambios no reflejan más que una modificación de la visión de fondo: la integración dejó de ser vista desde lo productivo para ser impulsada desde lo comercial.

Hubo excepciones a las rebajas arancelarias, y se establecieron de dos modos. Por un lado, los socios menores, Uruguay y Paraguay tuvieron un plazo de un año más al los cuatro años impuestos en el Tratado de Asunción. Por otra parte, los cuatro países elaboraron una lista de excepciones al Programa de Liberalización Comercial.

Estas listas de excepciones debían reducirse porcentualmente hasta desaparecer totalmente en diciembre de 1995, y comprendían productos que por razones de carácter socio laborales y estratégicas, eran particularmente sensibles para las economías nacionales. Brasil incluyó

¹²⁰ La Ronda Uruguay del GATT se inició en Punta del Este (Uruguay), en 1986 y culminó en Marrakech (Marruecos), el 15 de diciembre de 1993 con los acuerdos que dieron origen a la Organización Mundial del Comercio.

¹²¹ Lincoln Bizzozero Revelez, "Nueva etapa del Mercosur frente a los 10 años de Ouro Preto", *Nueva Sociedad* N°194, Buenos Aires, Noviembre-diciembre 2004.

en esa categoría a los vinos e incorporó a los bienes del sector vitivinícola en cada una de las prórrogas que se acordaron posteriormente.

A modo de evaluación del desempeño del esquema en estos primeros años, podemos destacar que a lo largo del período de transición el comercio intrarregional se expandió a un ritmo del 30% anual, dos veces y medio mayor al intercambio extrarregional.¹²² En un proceso que se impulsó básicamente desde su faz comercial, es un dato contundente.

Cuando el final del período de adaptación se acercaba, las presiones de los sectores económicos amparados por las excepciones aun vigentes fueron en aumento. Ante esta situación, en el seno del Mercosur se estableció la figura del “Régimen de Adecuación”¹²³, para proteger a un número limitado de productos por Estado, más allá de 1995. En esta oportunidad, Brasil sostuvo dentro de este régimen entre otros productos a los textiles, el caucho, los duraznos en conserva y los vinos. Este régimen se mantendría vigente para los socios mayores del bloque hasta 1999.

Resulta destacable este proceso por el lugar que ocupa el vino entre los productos de protección prioritaria para Brasil. No sólo fue incorporado en la primera lista de excepciones elaborada en Asunción, sino que permaneció protegido durante todo el proceso de transición hasta 1995 y fue luego incorporado en este último régimen de adecuación. Para mensurar la importancia de esta cuestión, debemos tener en cuenta que sólo veintinueve posiciones arancelarias fueron incluidas por Brasil en el Régimen de Adecuación.

La decisión de Brasil de proteger fuertemente los productos vitivinícolas, puede ser tomada como un antecedente para las sucesivas medidas no arancelarias impuestas a estos sectores durante los años posteriores. Más aún, debe ser contemplada también a los efectos de comprender las reacciones colectivas del sector productivo y el gobierno local de Mendoza ante estas situaciones.

¹²² Bouzas Roberto y Fanelli José María, Op. Cit., 2002.

¹²³ Mercosur, *Régimen de Adecuación*, Consejo del Mercado Común, Decisión N°24/94, Ouro Preto, 17 de diciembre de 1994.

Desde la cumbre de Ouro Preto de 1994, el cronograma pautado para la reducción de aranceles que afectaban a los productos incluidos en el régimen de adecuación, se cumplió sin excepciones. Es decir, que al comenzar el año 2000, todos los bienes comerciados intrazona estaban exceptuados del pago de aranceles.

A partir de los acuerdos alcanzados en esa oportunidad, el área de negociación más complejo para la integración económica cambió del ámbito arancelario al de las restricciones no arancelarias. Ante la imposibilidad de administrar la variable arancelaria, desde la mitad de la década de los noventa creció la inclinación a adoptar medidas que afectaran el comercio por entre otras, razones sanitarias.

Esta cuestión es relevante, dado que en diversas oportunidades restricciones no arancelarias de diverso tipo fueron utilizadas por los Estados miembros como una vía para limitar el ingreso de algunos productos. En ese marco, el sector vitivinícola argentino sufrió restricciones tales como la emisión de licencias no automáticas.

La etapa que comienza a mediados de la década de los noventa, es la más compleja en la corta historia del Mercosur. Una imagen de esta situación, es la multiplicidad de acuerdos, relanzamientos y agendas comunes que repiten prácticamente los mismos contenidos y que desde 1995 por el lapso de una década forman parte del desarrollo cronológico del proceso de integración.

Como resalta Miguel Cuervo¹²⁴, en el año 2000, bajo el nombre de “relanzamiento del Mercosur”, se ponen en agenda los mismos temas que estaban pendientes cuatro años atrás, todos relativos a la “materialidad” del Mercosur. Tres años después, con nuevos gobiernos encabezados por Néstor Kirchner y Lula Da Silva en Argentina y Brasil respectivamente, la iniciativa fue llamada “reformulación del Mercosur”, el contenido albergaba las mismas inquietudes.

¹²⁴ Cuervo Miguel, *El Mercosur desde una óptica económica*, octubre de 2003.

Esta situación no es casual. La disminución del ritmo de integración en el marco del Mercosur, responde principalmente a divergencias económicas entre Argentina y Brasil. La intensidad del comercio entre estos dos países, que creció desde 1991 hasta 1998, disminuyó en los años siguientes.¹²⁵

Este mapa complejo hacia la segunda mitad de la década de la década del noventa, se ensombreció más con la carencia de instituciones regionales fuertes y la caída del compromiso político de los líderes nacionales con el proceso de integración.¹²⁶

Un dato elocuente de este proceso, es que comparando el año 1995 con 2007, las exportaciones de Argentina a Brasil cayeron como porcentaje del total de un 27% a menos de un 20%. Las exportaciones de Brasil a Argentina por su parte, se mantuvieron en el mismo período en alrededor del 9% de sus exportaciones totales¹²⁷.

En materia vitivinícola, el espíritu del sector era similar al de la dirigencia política. Por ese entonces, las bodegas argentinas exportaban sólo un 10% del total de vinos que ingresaban a Brasil y los empresarios argentinos expresaban quejas, indiferencia y expectativas a la vez.

Por un lado, se mostraban inquietos con la política adoptada por Brasil ante el Reglamento Vitivinícola del Mercosur, en tanto había sido dejado de lado en el Congreso, donde se lo había enviado para su aprobación. Por otra parte, expresaban que su prioridad eran los mercados del hemisferio norte, dado que allí no existían las trabas burocráticas que sí aparecían en el caso de Brasil. Finalmente, reflejaban expectativas en el potencial del mercado brasileño, más allá de las dificultades coyunturales¹²⁸.

¹²⁵ Porta Fernando, "La integración sudamericana en perspectiva", Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Colección Documento de Proyectos*, Pág 7-8, Santiago de Chile, septiembre de 2008.

¹²⁶ Cuervo Miguel, "El Mercosur como camino asociativo de intereses comunes. La visión desde la economía de la integración", *Nota de clase de "Economía de la Integración"*, Buenos Aires, 2010.

¹²⁷ Cuervo Miguel, *Op. Cit.*, 2010.

¹²⁸ Diario La Nación, "La Argentina bate records con sus ventas de vino fino", 8 de enero de 2004.

No obstante ello, las exportaciones de vino argentino a Brasil, tal como se analizó previamente, se expandieron de manera constante desde 1995 hasta 2009. Es decir, que el sector vitivinícola no fue afectado por la merma del comercio intrazona. Esta situación, es destacada por Juan Carlos Pina:

*“Antes del Mercosur, la relación vitivinícola con Brasil era muy difícil. En ese sentido, la caída de aranceles con el acuerdo Mercosur, fue muy favorable. Brasil tenía una protección arancelaria del 100 o 150% y con el Mercosur tuvimos arancel cero. Muchos pequeños productores vendieron sus vinos a Brasil, especialmente desde 2003, consiguieron un importador y resolvieron su problema. Eso, desde los últimos años se complicó, pero al margen de eso, eso demuestra que para el pequeño productor, es fundamental el mercado de cercanía.”*¹²⁹

El impacto de la apertura del mercado brasileño, de acceso históricamente difícil, generó que el sector vitivinícola tuviera un comportamiento diferente a la totalidad de la economía.

Hacia 2003 convergieron un conjunto de factores que contextualizaron el inicio de un nuevo período con una renovada vocación integracionista de los líderes nacionales y un cambiado tejido socio económico al interior de los Estados miembros.

Bizzozero¹³⁰, señala cuatro factores en la reorientación del Mercosur: la crisis regional, particularmente de Argentina y Uruguay; los cambios de gobierno y la renovación de la legitimidad social de los liderazgos emergentes en contexto de crisis, el impulso dado por Brasil al espacio latinoamericano – iniciado en el año 2000 con la Cumbre Sudamericana que devendría en lo que es hoy la UNASUR-, y la emergencia de Venezuela con un rol relevante en el espacio regional.

¹²⁹ Juan Carlos Pina, entrevista personal, Mendoza, 24 de enero de 2014.

¹³⁰ Bizzozero Revelez Lincoln, Op. Cit., 2010.

De esta serie de factores, sin duda, la convergencia argentino brasileña en torno a la necesidad de fortalecer la integración regional fue la más relevante. Mientras en los años anteriores el debate se centraba en términos de “Mercosur sí o no”, a partir de 2002-2003 el eje de la discusión se trasladó a “Mercosur sí, Mercosur cómo”.

Mientras tanto, desde la óptica comercial, el hito más importante del período que comienza hacia 2002- 2003 es la aprobación de un código aduanero común y la eliminación del cobro del doble arancel en la 39ª cumbre celebrada en San Juan en 2010¹³¹. Este instrumento, que originalmente estaba previsto que entrara en vigencia después del período de transición, se implementa parcialmente desde 2012 y será aplicado a la totalidad del universo comercial desde 2019.

VI.2 La vitivinicultura, un sector con dinámica e intereses propios en el proceso Mercosur.

Durante el proceso de integración descrito en el apartado anterior, el sector vitivinícola experimentó los avatares propios de la conformación del esquema Mercosur. Esto sucedió tanto en las etapas de expansión como aquellas en las cuales la integración quedó en un segundo plano.

En el organigrama del Mercosur, la vitivinicultura está contenida dentro del Sub Grupo de Trabajo N° 8 (SGTN°8) de Agricultura. En esta instancia, creada en 1995 para la consolidación de la Unión Aduanera, actúa la Comisión Ad Hoc Vitivinícola.

La comisión específica trabaja sobre temas intrazona, tales como la compatibilización de sistemas de fiscalización o el ajuste de temas acordados en el Reglamento Vitivinícola; y temas extrazona, como la coordinación de posiciones ante conflictos relacionados con la denominación de origen o el consenso de posiciones comunes en foros mundiales de la materia.

¹³¹ MERCOSUR, Consejo del Mercado Común Decisión N° 10/10, “Eliminación del doble cobro del AEC y distribución de la renta aduanera”, San Juan, 2010.

Si bien los resultados obtenidos por esta instancia son más bien modestos, durante los últimos años es allí que se trabaja la propuesta de crear un plan vitivinícola para el Mercosur, inspirado en el Plan Estratégico Vitivinícola (PEVI), impulsado por la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR), en Argentina. Esto hace que de cara al futuro, el espacio en cuestión pueda tomar un rol trascendental para la vitivinicultura regional.

Como vimos anteriormente, durante las negociaciones primigenias del Mercosur, la cuestión del comercio vitivinícola, fue incluida por Brasil dentro de los listados de protección establecidos para las actividades más sensibles en términos económicos y sociales.

Para comprender el punto de partida del Mercosur vitivinícola en el caso de Brasil, es necesario observar la naturaleza y el perfil de la legislación vigente hasta entonces. La Ley 7678¹³², que regulaba la producción, circulación y comercialización de vinos y que fue sancionada durante 1988, contempla limitaciones incontrovertibles, que condicionaron y dificultaron el ingreso de vinos durante el período previo al Mercosur, complementado esto con altos aranceles para la importación que además encarecían considerablemente el producto en góndola.

Aquella ley establecía que solo podía comercializarse los vinos que hubieran sido examinados previamente en laboratorio oficial debidamente acreditado por organismo fiscalizador. Contemplaba además, un registro obligatorio en la Secretaría de Inspección de Productos Vegetales y establecía para los importados, un control adicional en el Padrón de Identidad y Calidad para autorizar su ingreso. A su vez, para acceder a ese control debía presentarse la certificación de origen y análisis expedidos por la oficina de fiscalización del exportador. Finalmente, y más allá de las rígidas exigencias de sanidad, se prohibía la importación de vinos cuyas etiquetas tuvieran indicaciones geográficas o técnicas que no se correspondieran con el verdadero origen y significado de las expresiones utilizadas.

¹³² Ley Nacional 7678, "Dispõe sobre a produção, circulação e comercialização do vinho e derivados da uva e do vinho, e dá outras providências", Presidência da República, Brasília, 8 de Noviembre de 1988.

El sector vitivinícola brasileño llegó al proceso Mercosur, con una tradición de protección profundamente arraigada y claramente reflejada en su legislación interna.

Esta situación no responde a una decisión atribuible sólo a la voluntad de la dirigencia política brasileña, sino que se explica por las presiones de los grupos de interés conformados en torno al sector vitivinícola del sur de Brasil.

De todos modos, más allá de la incorporación en las diferentes instancias de protección excepcional creadas en el proceso de integración, la muestra más cabal de la capacidad de incidencia del grupo de interés vitivinícola brasileño se reflejó entre 1996 y 2004, al impedir la incorporación del Reglamento Vitivinícola del Mercosur en su legislación interna.

El Ingeniero Luis Borsani fue titular del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), durante el período que tomamos en el presente trabajo. En tanto Presidente del INV, participó de diversas reuniones y negociaciones con Brasil, y señala con especial énfasis la capacidad de presión del sector vitivinícola brasileño en el período:

“El poder de presión de los políticos de Río Grande do Sul es inversamente proporcional a su menguada importancia económica. Históricamente, el sur de Brasil ha tenido destacados políticos y una alta consideración entre los grupos de presión. Tal es así que frenaron durante 9 años el Reglamento Vitivinícola del Mercosur y todavía hoy impiden la importación del vino a granel.”¹³³

También Víctor Pulvirenti, funcionario técnico de carrera del INV, considera fundamental el papel que desempeñan los grupos de presión en Brasil:

“La zona de Sierra Gaucha de Río Grande do Sul, donde se permite la elaboración con variedades híbridas (prohibidas en Argentina que se autolimita

¹³³ Luis Borsani, entrevista personal, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 10 de noviembre de 2012.

en el reglamento vitivinícola del Mercosur), tiene una enorme capacidad de presión política en Brasil.”¹³⁴

Durante esos ocho años, el Reglamento Vitivinícola del Mercosur estuvo trabado en el Poder Legislativo de Brasil, y recién fue aprobado en 2004 en el marco del renovado interés por el esquema de integración.

Esta decisión debe comprenderse como parte de una etapa de reimpulso político al proceso regional, y en la misma trama del acuerdo que a mediados de 2006 establecerían Argentina y Brasil estipulando un precio mínimo de exportación de los vinos argentinos a Brasil.

Un reflejo de este cambio de época es la modificación de las opiniones de los actores del sector vitivinícola hacia 1999 con las apreciaciones que hacían cinco años después. En la primera instancia, el gerente del Centro de Bodegueros de Mendoza, Juan Carlos Pina, destacaba: *"Existen un montón de problemas cuando se le quiere vender vino a Brasil, por eso no insistimos y buscamos desarrollar otros mercados. El Mercosur, desde el punto de vista vitivinícola, no es muy importante para nosotros. Potencialmente sí lo es, pero hoy miramos el hemisferio norte, que tiene mercado, mentalidad, consumo, conocimiento de las cosas y, además, somos bien vistos..."*¹³⁵

Cinco años después, y en el marco de la aprobación por parte de Brasil del instrumento para el sector vitivinícola, el entonces presidente del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), Enrique Thomas, expresaba: *"esta ley que acaba de firmar el presidente Lula es muy trascendente para la industria y la producción vitivinícola del país, porque agrega previsibilidad en un momento clave del negocio bilateral."*¹³⁶

¹³⁴ Víctor Pulvirenti, entrevista personal, Mendoza, 19 de agosto de 2015.

¹³⁵ Diario La Nación, "La Argentina bate récords con sus ventas de vino fino", Buenos Aires, 8 de junio de 1999.

¹³⁶ Diario De Cuyo, "Brasil aprobó las normas del Mercosur para el vino", San Juan, 18 de noviembre de 2004.

Los años que siguieron a la crisis económica y político social que experimentó Argentina en 2001, marcaron una fuerte inserción de los vinos argentinos en el mercado brasileño. La devaluación de la moneda, sumada a tratarse de un mercado de cercanía con privilegios arancelarios y el país con consumo potencial más importante en la región, contextualizaron el crecimiento de las ventas de vino argentino a Brasil.

En este sentido, resulta ilustrativo el optimismo que transmitía la publicación mensual de la Bolsa de Comercio de Mendoza en marzo de 2004: *“Es cierto que todavía hay que dar la batalla por algunos gravámenes internos (el famoso IPI) y la falta de adopción de las normas vitivinícolas que se dio el Mercosur. Pero, despertados con urgencia del letargo – el mismo que nos llevó a arrancar uvas finas y a decolorar tintos finos para hacer escurridos a granel- ahora hay por lo menos 30 marcas de primera calidad y costos reales competitivos. Los que miran más allá del árbol salieron a construir pese a las coyunturas críticas en Brasil, como lo vienen haciendo desde hace 3 o 4 años en Londres, en Estados Unidos, en Japón y en los mercados nórdicos europeos.”*¹³⁷

Pese a la expectativa que generó la incorporación del Reglamento Vitivinícola del Mercosur a la legislación interna de Brasil, y el gesto político que implicó esta decisión, la perspectiva inicial se fue diluyendo hasta mutar en desilusión.

Así, el empresario Alejandro Salafia no considera que la internalización de este acuerdo en la legislación brasileña haya aportado sustancialmente a mejorar el comercio con ese país:

*“El Reglamento Vitivinícola no cambió estrictamente, siguen habiendo dificultades con respecto a etiquetados, piden certificaciones más allá de lo que piden otros mercados y estamos sujetos a las permanentes trabas paraarancelarias que se imponen de gobierno a gobierno con la vitivinicultura de rehén.”*¹³⁸

¹³⁷ Bolsa de Comercio de Mendoza, “El vino busca su mercado de futuros”, Revista La Bolsa, N° 454 página 6, Mendoza, Marzo de 2004.

¹³⁸ Alejandro Salafia, entrevista personal, San Rafael, 24 de agosto de 2015.

De hecho, Salafia considera que es más sencillo comerciar a China que a Brasil:

“Actualmente exportamos a China, y no tenemos los inconvenientes que sí tenemos con Brasil pese a que contamos con el Mercosur. Por ejemplo, a China exportamos con la misma etiqueta que vendemos en el mercado interno, pero para Brasil tenemos que etiquetar de manera diferencial.”¹³⁹

Esta opinión es compartida por Víctor Pulvirenti, según este especialista del Instituto Nacional de Vitivinicultura:

“El Reglamento no solo demoró enormemente su puesta en vigencia e incluso se aplicó parcialmente, sino que además, han pasado casi 20 años de su negociación y la vitivinicultura ha cambiado radicalmente en técnicas, aditivos, tecnologías. En los principales mercados no tenemos problemas de etiquetado, prácticas enológicas y certificaciones técnicas, sino arancelario. Con Brasil, pasa al revés.”¹⁴⁰

El ejemplo de expectativa al inicio y frustración con el correr de los años, lo expresa también Juan Carlos Pina, quien participó de las negociaciones que dieron lugar al Reglamento Vitivinícola:

“Cuando hicimos el Reglamento, pensamos que se acababan los problemas, pero en realidad el Mercosur, para la vitivinicultura argentina, es un salvavidas de plomo más caro que nos tiró el Estado en la historia. No solo por los problemas internos, sino porque también relentiza las negociaciones para tener un acuerdo con la Unión Europea.”¹⁴¹

¹³⁹ Alejandro Salafia, entrevista personal, San Rafael, 24 de agosto de 2015.

¹⁴⁰ Víctor Pulvirenti, entrevista personal, Mendoza, 19 de agosto de 2015.

¹⁴¹ Juan Carlos Pina, entrevista personal, Mendoza, 24 de enero de 2014.

En ese período empezó a repetirse una práctica que se naturalizó durante esos años, la imposición de medidas paraarancelarias que afectaron puntualmente a las exportaciones de vinos argentinos.

En ese contexto, durante 2006 se acordó un precio mínimo por caja. Este acuerdo se inscribe en el contexto de imposición de medidas restrictivas que ese mismo año estableció Argentina limitando la importación de electrodomésticos y calzado, a lo que Brasil respondió con restricciones no arancelarias para los vinos argentinos.

Esta situación, imprevista pero lógica en el marco de la puesta en funcionamiento de un acuerdo regional de estas características, puso a prueba los mecanismos no escritos para la negociación y resolución de inconvenientes. En ese sentido, es destacable que ante los primeros eventos de esta naturaleza, hubo respuestas rápidas desde la negociación política, respuestas que con el correr de los años se volvieron más lentas y menos previsibles, dificultando en cierta manera la normalización del comercio vitivinícola entre Argentina y Brasil.

El acuerdo alcanzado en esa oportunidad estableció que respecto a los vinos argentinos se limitaría el ingreso de cajas de vino a un precio inferior a ocho dólares. A cambio, bodegas locales y argentinas harían actividades de promoción del consumo de vinos en el país vecino.

La restricción limitó el ingreso de vinos sin mención varietal, y buscó beneficiar a la vitivinicultura del sur de Brasil. El efecto de la medida es cuestionable. Por un lado, se beneficiaron los exportadores chilenos, principales competidores de las bodegas argentinas en el mercado brasileño. Por otro lado, la apreciación sostenida de la moneda brasileña frente al dólar y también ante el peso argentino, redujo progresivamente los efectos de esa limitación.

Dos años después, promediando el año 2008, el sector vitivinícola brasileño exigía a su gobierno tomar medidas en tres sentidos: por una parte, elevar el arancel externo común,

por otro renegociar las condiciones del comercio con Chile y finalmente, elevar el precio mínimo de exportación para los vinos argentinos, de ocho dólares a quince dólares por caja.

En esta oportunidad vuelve a cobrar relevancia el grupo de interés vitivinícola de Brasil, que ya había mostrado su fortaleza y capacidad de influencia en los ámbitos de decisión gubernamental demorando la aprobación del Reglamento Vitivinícola.

La exigencia de este sector para que Brasil eleve los estándares de protección a su gobierno a mediados de 2008, está enmarcada por numerosas manifestaciones organizadas en Rio Grande Do Sul por el Movimiento en Defensa de la Uva y los Vinos de Brasil.¹⁴²

Pulvirenti hace hincapié en el peso del grupo de presión vitivinícola de Brasil y el contraste con el caso argentino:

“En la economía Argentina, la vitivinicultura no aporta más del 1,5% del PBI, en Brasil es similar o menor, pero la diferencia es que ha habido muchos funcionarios y dirigentes políticos estatales y nacionales que han sido integrantes del sector vitivinícola, por ejemplo, la Cooperativa Vitivinícola Aurora, la mayor cooperativa vitivinícola de Brasil, cuyo presidente llegó a ser diputado. La presión de estos grupos retrasó la entrada en vigencia del reglamento y condicionó el negocio vitivinícola.”¹⁴³

Hacia 2007-2008 el Mercosur retomaba fuerzas con la renovada voluntad política de los dirigentes nacionales para avanzar con la integración. Este reimpulso al proceso de integración, tuvo su corolario en la perspectiva de los integrantes del sector vitivinícola, entre quienes pese a las recurrentes medidas paraarancelarias, primaba una mirada incómoda por la coyuntura pero optimista respecto al futuro.

¹⁴² González María Soledad, “Brasil pondría barreras para-arancelarias al vino argentino”, en *Portal Winesur*, 21 de julio de 2008.

¹⁴³ Víctor Pulvirenti, entrevista personal, Mendoza, 19 de agosto de 2015.

Así lo expresaba Luis Steindl, Gerente de operaciones de Bodegas Norton: *“No me imagino una vitivinicultura argentina sin Brasil. Siendo miembros del Mercosur, Brasil debería ser nuestro principal socio comercial. Hemos realizado muchas acciones en conjunto entre el Gobierno de Brasil y el nuestro para promover el consumo de vino. Nosotros trabajamos con un plan estratégico a largo plazo y de repente encontramos con esta clase de restricciones, da mucha rabia.”*¹⁴⁴

Más allá de los efectos económicos y la repercusión periodística que tienen estas disputas comerciales, debe tenerse en cuenta la concentración geográfica de las actividades afectadas por las decisiones tomadas por el Estado brasileño. El sector vitivinícola, como la producción de ajo y las conservas de fruta están frecuentemente en la lista de restricciones. Los tres grupos de productos se elaboran en la región de Cuyo, fundamentalmente en Mendoza.

A diferencia de otros sectores de la economía, tales como manufacturas industriales, electrodomésticos y textiles donde la competitividad de los productos brasileños es superior a la de los argentinos, en los sectores económicos dominantes en la región de Cuyo, los bienes producidos en la Argentina son altamente competitivos en Brasil, y tienen en ese mercado de más de doscientos millones de habitantes un importante potencial de crecimiento.

Esta dinámica de conflicto e imprevisibilidad, moldeó la opinión que actualmente prima entre los actores del sector vitivinícola argentino. Al respecto, es elocuente la opinión de Juan Carlos Pina, gerente de Bodegas de Argentina, entidad que reúne a los productores del 90% del vino argentino que se vende en el exterior:

“Incluso antes de que empezaran los problemas internos de nuestra economía, si vos le preguntabas a una bodega que exporta a 40 o 50 países del mundo, cuales son los países con los que siempre haya problemas para exportar, la respuesta segura era Brasil y Uruguay, que son dos países que siempre pusieron trabas

¹⁴⁴ Diario Los Andes, “Argentina sin Brasil”, *Suplemento Fincas*, Mendoza, 8 de agosto de 2008.

administrativas. Uruguay de delación, relentizando los tiempos y Brasil, con más frontalidad, impidiendo directamente.”

“Para el sector vitivinícola, el Mercosur es un cepo, sabiendo que el arancel externo común, la libre circulación y las negociaciones externas comunes funcionan mal. El gobierno nos dice que nosotros miramos por el agujerito vitivinícola.”¹⁴⁵

En cuanto a la organización de los grupos de presión en la Argentina, resulta reveladora una nota informativa que publica el portal de Pro Chile¹⁴⁶ en agosto de ese mismo 2008. Allí se da cuenta, de que los productores argentinos pretenden que la discusión en torno al precio mínimo sea una cuestión abordada estrictamente entre privados, porque tienen reservas respecto a la posibilidad que los gobiernos utilicen el tema como “moneda de cambio” para contrarrestar desequilibrios en otros sectores. Esto basado en la experiencia del año 2005, cuando Brasil inició reclamos por el vino luego de las protestas argentinas por desequilibrios en materia de electrodomésticos, calzados y textiles.

La descripción de lo que sucede fronteras adentro de Brasil y al interior de Argentina con los actores interesados en el proceso de integración del sector vitivinícola, refleja a las claras que se trata de un tema que tiene como actores no sólo a los Estados nacionales, sino también a los grupos de interés conformados en ambos países, que cuentan además, con una evidente definición territorial en la zona de Cuyo por un lado, y en Río Grande do Sul por otro.

Al respecto, resulta interesante la opinión de Pulvirenti, quien señala, desde un organismo que forma parte del Estado Nacional:

¹⁴⁵ Juan Carlos Pina, entrevista personal, Mendoza, 24 de enero de 2014.

¹⁴⁶ Prochile, Portal web <http://www.prochile.cl/noticias/noticia.php?sec=8523>, 6 de agosto de 2008.

“Para la política vitivinícola es un problema que la integración haya quedado presa del sector automotriz y la competitividad de la pampa húmeda.”¹⁴⁷

Para los actores del sector vitivinícola argentino, el Estado Nacional no resulta confiable en las negociaciones regionales dado que consideran, prioriza otros sectores con intereses divergentes al del sector.

Durante el año 2009 la agenda del Mercosur vitivinícola se repetiría. Las dificultades a las que se veían expuestos los productores en Brasil, los expresaba el Presidente de la Cámara Sectorial de Viticultura, Vinos y Derivados de Brasil, Hermes Zaneti¹⁴⁸. El dirigente empresarial, pedía expresamente elevar el gravamen para importar vinos, y eliminar el acuerdo bilateral entre Chile y Brasil por el cual desde 2010 el vino chileno ingresaría a Brasil libre de aranceles.

Más interesante que las reivindicaciones de los grupos de interés brasileños, es que ese año por primera vez se revelaron en un encuentro con la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR), lo que muestra la profundización del vínculo entre los sectores, más allá de las acciones gubernamentales.

El acercamiento entre entidades vitivinícolas de ambos países, es destacado por Pulvirenti, Según éste especialista, la asociación regional con Brasil no es completamente perjudicial para la vitivinicultura:

“La promoción en Brasil nos ha beneficiado más que la integración en cuanto a reglamentaciones. Sí hay una integración en cuanto a conversar los problemas, buscar soluciones conjuntas.”¹⁴⁹

¹⁴⁷ Víctor Pulvirenti, entrevista personal, 19 de agosto de 2015.

¹⁴⁸ Diario Los Andes, “Buscan establecer un impuesto fijo para los vinos importados”, Mendoza, 16 de marzo de 2009.

¹⁴⁹ Víctor Pulvirenti, entrevista personal, 19 de agosto de 2015.

A fines de 2009, la aplicación de licencias no automáticas para los vinos argentinos devolvió a los medios de difusión las ya tradicionales confrontaciones comerciales. El dato adicional, es que desde el sector vitivinícola argentino, empezaba a señalarse la posición desventajosa de la producción nacional respecto a la chilena. Así lo hacía saber Sergio Villanueva, gerente de la Unión Vitivinícola (UVA)¹⁵⁰.

En este marco conflictivo además, se profundizan las diferencias en Argentina entre el sector vitivinícola y el Estado Nacional. Al respecto, son ilustrativas las declaraciones que realizaba Juan José Canay, Gerente de Exportaciones de Bodegas Trapiche y dos veces presidente de Bodegas de Argentina, quien indicaba respecto a las demoras en los reintegros por exportaciones: *"El Gobierno ha caído en default. La caja de la Nación cada vez es más chica y lo poco que tiene lo va a destinar a la campaña. Es muy preocupante, ya que para una empresa este es capital circulante, que si no lo tiene no lo va a tomar del banco, debido a que las tasas son muy altas. Debemos seguir trabajando con una inflación que nos va comiendo, con un cambio que no nos favorece y ahora le metemos este costo adicional. Estamos perdiendo competitividad, esto que nos pasa, no le sucede a Australia, Chile o Nueva Zelanda"*.¹⁵¹

Si bien la periodicidad de los conflictos comerciales entre Argentina y Brasil, tienen una dinámica propia, y están relacionados a cuestiones claramente más abarcativas y estructurales que el sector vitivinícola, debemos tener en cuenta el crecimiento del mercado brasileño del vino que con el correr de los años se volvió más atractivo para los productores de vino y fue objeto de estrategias de inserción por parte de exportadores de diversos países vitivinícolas.

En 2009, un estudio elaborado por el International Wine and Spirit Record (IWSR)¹⁵², daba a conocer que Brasil ya era el segundo consumidor de vino de Sudamérica, detrás de

¹⁵⁰ Diario Mdzol, "Brasil: más trabas comerciales para las bodegas mendocinas", Mendoza, 25 de noviembre de 2009.

¹⁵¹ Diario Los Andes, "Cobrar reintegros, misión imposible", *Suplemento Fincas*, 11 de abril de 2009.

¹⁵² International Wine and Spirit Record, Londres, 18 de mayo de 2009.

Argentina y lo proyectaba como uno de los cinco mayores consumidores del mundo en el mediano plazo.

Para 2011, según el estudio del IWSR, se esperaba un consumo de trescientos sesenta y nueve millones de litros de vino en Brasil. Estos datos obligan a considerar que los conflictos en torno al ingreso de vino a Brasil tienen un componente de dinámica propia dado por el interés en conquistar un mercado importante y con proyecciones de crecimiento.

Por otro lado, para los productores argentinos empezaría a aparecer otro factor que sería clave en los años siguientes. El tipo de cambio y la inflación¹⁵³ pasaban a ser foco de preocupación de los exportadores dado que afectaban la competitividad de los vinos argentinos en Brasil; especialmente porque durante 2008, el peso chileno sufrió una devaluación respecto al dólar, situación que le aportó competitividad relativa respecto a los vinos argentinos en el mercado brasileño.

Esta cuestión, la competitividad relativa faz a faz con los vinos chilenos, es un asunto a ponderar en el devenir de las pujas comerciales durante los últimos años. Allí, el deterioro que genera la inflación en la competitividad de la vitivinicultura argentina, es un dato insoslayable.

En esta línea, un informe¹⁵⁴ dado a conocer por la consultora Caucasia en junio de 2011, destacaba que las exportaciones de vinos embotellados por un valor menor a dieciocho dólares por caja habían caído en los primeros meses de ese año. Por su parte, los empresarios vitivinícolas y dirigentes de cámaras empresarias, señalaban el aumento de los costos internos combinado con un tipo de cambio estable como explicación para la caída de las exportaciones entre los vinos de menor valor¹⁵⁵.

¹⁵³ Aranda, Rocío, "La devaluación del peso ayuda, pero los exportadores piden un dólar a \$ 4", *Suplemento Fincas*, Diario Los Andes, Mendoza, 4 de junio de 2009.

¹⁵⁴ Caucasia Wine Thinking, "*Exportaciones vitivinícolas de Argentina enero a mayo de 2011*", Vinos de Argentina A.C., Mendoza. Junio de 2011.

¹⁵⁵ Formosel, Luis, "*Luces de alerta por las exportaciones*", Diario Los Andes, Mendoza, 27 de junio de 2011.

Cuatro años antes, y todavía en marco de importantes tasas crecimiento de exportación luego de la devaluación, Javier Merino, especialista en estrategia vitivinícola, alertaba respecto a un escenario macroeconómico complejo: *“las condiciones macroeconómicas argentinas de un menor tipo cambio, tasas de inflación más elevadas y salarios y tarifas crecientes indican que a pesar que la exportación argentina de vinos tiene oportunidades de mercado interesantes, para alcanzarlas será más complicado que en el pasado reciente.”*¹⁵⁶.

Éste es un ítem que genera coincidencia entre todos los actores consultados.

En contrario a los beneficios que experimentó el sector con la devaluación del año 2002 y los cambios que ésta implicó en los términos de intercambio comercial, los desequilibrios que sufre la economía argentina desde 2008-2009, condicionaron fuertemente el desempeño comercial del sector en el mundo. Así lo considera Pina:

“Los problemas arrancaron con la inflación y el tipo de cambio quieto en 2008-2009. Aumentaron los costos, bajó la rentabilidad y perdimos segmentos de mercado, especialmente entre los vinos de precios bajos, de hasta 35 dólares”

*“Desde 2009, Argentina sufre costos crecientes en pesos y vende a precios estables en dólares. Como exportamos el 25% de lo que producimos, al deteriorarse las ventas al exterior se resiente toda la industria.”*¹⁵⁷

Así lo considera también el empresario Alejandro Salafia:

¹⁵⁶ Merino, Javier, “Oportunidades externas y amenazas internas”, *Suplemento Fincas*, diario Los Andes, Mendoza, 19 de mayo de 2007.

¹⁵⁷ Juan Carlos Pina, entrevista personal, 24 de enero de 2014.

*“En los últimos años, más que el tipo de cambio atrasado nos ha hecho daño la inflación. Especialmente desde 2010, nos impide tener certeza sobre los costos y hacer proyecciones e inversiones a plazo. El primer problema es la inflación, el segundo el tipo de cambio, y no quiero decir tipo de cambio alto, sino equilibrado; y finalmente, estabilidad en el tiempo.”*¹⁵⁸

VI.3 Los vinos chilenos en el mercado brasileño. ACE 35/96 y acuerdos complementarios.

Tomar como referencia en el análisis a las exportaciones chilenas a Brasil permite mensurar y contextualizar con más precisión el desempeño de los vinos argentinos. No obstante ello, los actores entrevistados señalan salvedades que deben ser contempladas para el análisis comparativo.

Pina no cree que sean completamente comparables las realidades de la vitivinicultura chilena con la de Argentina. Según el gerente de Bodegas de Argentina:

*“Desde los setenta, Chile hizo un gran esfuerzo exportador, mientras las bodegas argentinas hacían un mismo vino para el mercado local y el externo. Esa es una diferencia cardinal con Chile: tenemos un mercado interno que aunque deprimido, es muy importante y fue nuestro destino más relevante hasta bien entrados los años noventa.”*¹⁵⁹

En esta cuestión, coincide Salafia:

“El caso Chile es bien diferente porque no tiene un mercado interno como el argentino, está obligado a exportar y la economía chilena tiene una clara

¹⁵⁸ Alejandro Salafia, entrevista personal, 24 de agosto de 2015.

¹⁵⁹ Juan Carlos Pina, entrevista personal, 24 de enero de 2014.

decisión de promocionar en la exportación a los productos de las economías regionales, tal es el caso del vino. Para las definiciones económicas argentinas, es irrelevante lo que pasa en las economías regionales.”¹⁶⁰

Contemplando estas particularidades, resulta interesante el punto comparativo puesto que Chile ha escogido una estrategia de inserción internacional divergente a la de Argentina en el esquema Mercosur.

Por un lado, Chile recorrió el camino del regionalismo abierto, con apertura unilateral de su mercado y la firma de decenas de acuerdos de libre comercio. La elección de este camino hizo que Chile estableciera un Acuerdo de Complementación Económica (ACE35)¹⁶¹, con el Mercosur, pero no participase como miembro pleno, en tanto esto implicaba establecer un arancel externo común y privilegiar los mercados miembros por sobre los extrazona.

Por otro, Chile al igual que Argentina, cuenta con una tradición vitivinícola relevante. Ambos forman parte de los productores de los conocidos como “vinos del nuevo mundo”, cuya importancia ha ido creciendo progresivamente en el mercado mundial de vinos.

Finalmente, el país trasandino ha tenido ventajas en la negociación bilateral de preferencias con Brasil, pero también experimenta las desventajas de no ser socio pleno del esquema Mercosur, en tanto actualmente los productores brasileños piden la imposición de cuotas que desincentiven el ingreso de vinos chilenos. Esta cuestión no es menor, en tanto Chile es el primer exportador de vinos a Brasil.

La negociación del Mercosur con Chile, de la cual resultó el citado Acuerdo de Complementación Económica (ACE-35), incorpora precisiones con respecto al comercio de vinos chilenos en el Mercosur, y particularmente para nuestro interés, en el mercado brasileño.

¹⁶⁰ Alejandro Salafia, entrevista personal, 24 de agosto de 2015.

¹⁶¹ Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), “Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y el Mercosur ACE 35”, San Luis, 25 de julio de 1996.

Dentro de aquel acuerdo, el vino fue incluido en una serie de productos que gozarían de una protección adicional. Su esquema de desgravación arancelaria no comenzaría en lo inmediato, sino que se desgravarían a partir del décimo año posterior a la firma del acuerdo (2006), y lo harían de forma lineal y progresiva para quedar completamente libres de aranceles luego de quince años.

Esquema de preferencias, vinos chilenos en Brasil:

2007	2008	2009	2010	2011
33%	50%	67%	83%	100%

De todos modos, en el anexo séptimo de dicho Acuerdo, Brasil extendió algunos beneficios adicionales a los vinos chilenos. Puntualmente, acordó el ingreso de un cupo de 280.000 cajas hasta 2006 inclusive, y un adicional de 10.000 cajas de doce botellas con un precio mínimo de treinta dólares a partir de 2010.

A su vez, estos beneficios excepcionales fueron prolongados por el 30º Protocolo Adicional al ACE 35¹⁶². A través de este entendimiento, se extiende una preferencia que rebaja el arancel general en un 100% para los vinos chilenos hasta cubrir el cupo de 100.000 cajas, con un precio mínimo establecido en cincuenta dólares por caja.

En 2006, por primera vez desde el acuerdo de agosto de 2002, Chile cumplió el cupo de 100.000 cajas adicionales libres de arancel en el mes de agosto¹⁶³.

Podemos destacar que los acuerdos señalados incluyen precios mínimos de referencia para hacer uso de las ventajas arancelarias. Esto se debe a las características señaladas

¹⁶² Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), “Trigésimo Protocolo Adicional al Acuerdo de complementación económica N°35”, Montevideo, 30 de agosto de 2002.

¹⁶³ ProChile, “Perfil de Mercado Vino- Brasil”, Sao Paulo. Marzo de 2007.

previamente en torno a la vitivinicultura brasileña. Los vinos locales son de menor calidad y por lo tanto se comercian a precios relativamente bajos. La estipulación de precios mínimos por caja, se dirige a la protección de ese segmento cubierto por la vitivinicultura local.

La importancia de los vinos chilenos en el total de importaciones vitivinícolas de Brasil es central, más allá de no haber gozado de la apertura total de las barreras arancelarias. De hecho, entre 2004 y 2008, las exportaciones chilenas de vino a Brasil crecieron a un promedio del 23,9%¹⁶⁴, y se mantuvo invariablemente como el primer proveedor de vinos en el mercado brasileño.

Pulvirenti destaca que durante el período, la estrategia de promoción de los vinos de Chile en Brasil, fue diferente a la Argentina. Así, según este especialista técnico del Instituto Nacional de Vitivinicultura, una de las explicaciones del mejor rendimiento relativo de la vitivinicultura chilena en Brasil, tiene que ver con la estrategia de promoción:

“Siempre hemos competido con Chile por el mercado brasileño, desde 2004 o 2005 ellos, aún teniendo aranceles, eran mucho más competitivos que nosotros, y eso tiene que ver con una política de promoción de marca país en vinos. Primero promocionan “Vinos de Chile” y después ven cómo se distribuyen y reparten mercados pero priorizan que primero esté el vino de Chile. En Argentina hay más esfuerzos individuales, mientras Chile lo tiene más corporativizado.”¹⁶⁵

Por otra parte, si bien no es su principal mercado de destino, Brasil también reviste importancia para los exportadores de vino chileno. En el año 2000, Brasil era el décimo mercado de destino medido en dólares FOB, posteriormente cayó al decimotercer lugar

¹⁶⁴ ProChile, “Perfil de Mercado Vino- Brasil”, Sao Paulo. Junio de 2009.

¹⁶⁵ Víctor Pulvirenti, entrevista personal, Mendoza, 19 de agosto de 2015.

durante 2001 y 2002, para recuperar su lugar entre los diez mercados más importantes en 2003 y consolidarse en 2004 y 2005 como el noveno mercado¹⁶⁶.

En 1997, Chile exportó vinos embotellados a Brasil por 4.108.940 dólares FOB, menos que a Dinamarca, Canadá, Holanda y Japón entre otros países.¹⁶⁷ En 2005, con el mercado abierto a los productos chilenos (la cuota no era cubierta por el total de exportaciones y por lo tanto no actuaba como barrera, aunque sí lo era el umbral de precios mínimos), Brasil había superado como mercado de destino a Japón, y había recortado diferencias con el resto de los países señalados.

Mientras en el período comprendido entre 1997 y 2005 las exportaciones de vinos embotellados chilenos a Brasil crecieron un 329%, si tomamos la totalidad de los mercados de destino, las exportaciones chilenas de vino embotellado crecieron poco más de la mitad, un 177%¹⁶⁸.

Estos datos nos permiten sugerir, que si bien el período es de una expansión importante para los vinos chilenos en el mundo, en el caso de Brasil, los acuerdos suscriptos en el marco del ACE 35, y sus complementarios posteriores, impulsaron una expansión aún más amplia a ese mercado.

Durante 2011, Brasil se consolidó como mercado de destino para los vinos chilenos. Ese año las exportaciones a este país llegaron a un valor de 89.498.000 dólares, cifra con la cual Brasil se convirtió en el cuarto mercado de destino, superando ese mismo año a Canadá. Pero tal vez el dato más interesante sea la variación entre 2010 y 2011. Observando este ítem en particular se revela que Brasil, después de China, es el mercado con mayor crecimiento interanual entre los diez más importantes.¹⁶⁹

¹⁶⁶ Vinos de Chile 2020, "Ranking principales 30 destinos del total de vinos exportados período 2000 a 2005", *Exportaciones Nacionales de Vino 1995-2005*, Santiago de Chile, 2006.

¹⁶⁷ Vinos de Chile 2020, Op. Cit. 2006.

¹⁶⁸ Vinos de Chile 2020, Op. Cit. 2006.

¹⁶⁹ Vinos de Chile, "Vino embotellado- Exportaciones 10 principales países", *Estadísticas Anuales*, Santiago de Chile, 2012.

Observando tanto la progresiva deducción de barreras al ingreso de vino chileno, el desempeño desde la firma del ACE 35, y el crecimiento experimentado durante los últimos años en comparación con los mercados tradicionales, podemos deducir que para Chile, el mercado brasileño se ha convertido en un destino central para sus vinos y que a su vez, conserva un potencial de crecimiento todavía significativo.

Una observación complementaria, pero que se revela fundamental en la comparación, es que los vinos procedentes de Chile no experimentan inconvenientes referentes al establecimiento de licencias no automáticas. Mientras este mecanismo retrasa, en algunos casos hasta sesenta días los vinos argentinos en la aduana de Brasil, los procedentes de Chile no sufren retrasos tan extensos. Esto es importante, especialmente en el caso de los pequeños productores, para quienes un retraso en el envío tiene altos costos con un impacto considerable en su estructura de negocios.¹⁷⁰

El análisis de las condiciones comerciales para los exportadores de vino desde Argentina hacia Brasil, comparado con aquellos que comercian desde Chile, demuestra que no hay un contexto favorable para los exportadores argentinos amparados en el esquema de Mercosur. Por el contrario, mientras en términos arancelarios desde 2010 ambos países cuentan con arancel cero, las medidas para arancelarias, tales como licencias no automáticas, son aplicadas con mayor frecuencia a los vinos procedentes de Argentina, y por razones ajenas a la lógica del comercio vitivinícola.

¹⁷⁰ Observatorio Vitivinícola Argentino, "El mercado brasileño, fuerte desafío para las bodegas argentinas", 9 de junio de 2015.

VII. Conclusiones.

La hipótesis planteada al inicio de este trabajo ha sido constatada parcialmente.

El Mercosur, en tanto acuerdo comercial y marco político, es efectivamente un factor relevante para la expansión del comercio de vinos argentinos en el mercado brasileño. No obstante eso, no es factor principal que permite explicar tal desarrollo.

Nuestra hipótesis indicaba que la relevancia del Mercosur operaba a través de dos ejes nodales.

Por un lado, las preferencias arancelarias y la definición de las normativas propias del sector firmadas en el marco del acuerdo regional.

Se constata que la abrupta caída de aranceles que afectaban al sector vitivinícola, y la eliminación del sistema de cupos que condicionaba a las exportaciones de vino argentino a Brasil, determinaron una disminución sustancial de los costos de exportar al mercado brasileño.

Así lo expresan los actores del sector, testimonios que se reflejan en el crecimiento pronunciado de las exportaciones al mercado brasileño tras la entrada en vigencia del pacto regional.

Al respecto, vale aclarar de todos modos, que no se eliminaron los obstáculos en su totalidad. Aún están vigentes un precio mínimo por caja de vino a exportar con la finalidad de proteger a los productores locales del sur de Brasil, reglamentaciones diferenciales respecto, por ejemplo, a etiquetado que encarecen la comercialización; y la aplicación de medidas paraarancelarias que, empleadas por Brasil en respuesta a medidas similares adoptadas por la Argentina en otros segmentos comerciales, afectan el comercio vitivinícola.

En este sentido, se comprende que, una vez adoptada la caída de aranceles a la importación, esta sucesión de impedimentos no arancelarios, genere inconvenientes para los exportadores que, pese a valorar el mercado de proximidad que significa Brasil para la vitivinicultura argentina, prefieren explorar mercados con menores dificultades para operar.

Estos inconvenientes, son determinantes especialmente en el caso de los pequeños y medianos exportadores que encuentran en Brasil un mercado de proximidad. Las licencias no automáticas aplicadas al momento del ingreso generan dilaciones de hasta sesenta días para conseguir la aprobación, mientras que las bodegas de Chile, principal competidor en ese mercado, las obtienen rápidamente. Estas licencias no automáticas impuestas por el Gobierno brasileño frenan el flujo de ventas y, efectivamente, afecta el avance de nuevos negocios en ese mercado.

La centralidad de las licencias no automáticas impuestas por Brasil para el ingreso de vinos argentinos es tal, que fue durante los últimos años del período, especialmente desde la incorporación por parte de Brasil del Reglamento Vitivinícola del Mercosur a su legislación interna, el tema que más inquietó a los exportadores locales. Entre 2005 y 2010, la cuestión relativa a las trabas paraarancelarias, dominó la agenda vitivinícola bilateral.

Esta situación, que permaneció latente desde entonces hasta la actualidad, dio lugar a inquietudes de un segundo nivel. El sector vitivinícola argentino dejó de cuestionar la incertidumbre que caracterizó la relación comercial con Brasil a pesar del Mercosur, para cuestionar el Mercosur, en tanto limita las posibilidades de entablar acuerdos de libre comercio con los países importadores de vino, volviéndose en algún sentido una carga vis a vis competidores directos, tal es el caso de Chile.

Las publicaciones del sector reflejan claramente estas dos situaciones, así Área del Vino se refería en julio de 2007 a “*Las trabas que impiden que Argentina le venda al mundo*”¹⁷¹ y ponía el caso de Brasil y las limitaciones que implica el esquema Mercosur como las más relevantes.

¹⁷¹ Piazza Facundo, “Las Trabas que impiden que Argentina le venda al mundo”, *Área del Vino*, Mendoza, julio de 2006.

En esta misma dirección, el suplemento Fincas del diario Los Andes, ponía al Mercosur en cuestión. Bajo el título “*Argentina en desventaja frente a Chile por tratados de libre comercio*”, indicaba: “*El Mercado Común del Sur impide que Argentina realice negociaciones unilateralmente, por lo tanto, para alcanzar tratados de libre comercio se debe hacer en conjunto*”. María Soledad González, autora de la nota señalaba que Chile cuenta con mejores aranceles en la mayoría de los principales destinos de las exportaciones de vino argentino. Mientras que Argentina, en la Unión Europea, por cada hectolitro de vino ingresado tiene que pagar un arancel de 13,1 euros, Chile tiene que pagar 2,6 euros por hectolitro gracias al tratado de Libre Comercio con la UE.”¹⁷²

Esta cuestión, la necesidad de implementar acuerdos de libre comercio que faciliten el ingreso de vinos argentinos a otros mercados, era señalada en 2008 por Ángel Vespa como una prioridad de la gestión que iniciaba al frente de la entidad gremial empresaria Bodegas de Argentina.¹⁷³

La negociación de acuerdos comerciales desde el bloque Mercosur fue durante los últimos años del período analizado, una preocupación extendida en el sector vitivinícola. Esta inquietud se fortaleció como causal de resistencia al acuerdo regional conforme avanzaron las dificultades macroeconómicas internas.

En cuanto a las normativas propias que acordó el Mercosur a su interior y que se encuentran sistematizadas en el marco de Reglamento Vitivinícola del Mercosur, no se constata que hayan impactado favorablemente a través de la expansión del comercio.

Al respecto, resulta contundente el testimonio de todos los actores involucrados en el proceso (Estado, entidades gremiales empresarias y productores bodegueros). Las

¹⁷² González María Soledad, “Argentina en desventaja frente a Chile por tratados de libre comercio”, *Suplemento Fincas*, diario Los Andes, Mendoza 22 de diciembre de 2007.

¹⁷³ Saieg Laura, “Quizás no sigamos creciendo a tasas como lo veníamos haciendo”, *Portal Winesur*, 11 de noviembre de 2008.

opiniones se dividen entre quienes lo consideran obsoleto y quienes lo desestiman por intrascendente.

Una particularidad con respecto al Reglamento, la aportan los grupos de presión brasileños que retrasaron su aprobación parlamentaria durante nueve años. La influencia de estos actores es fundamental para entender las dilaciones y dificultades que aún hoy condicionan el comercio bilateral.

El segundo eje en que sustentamos la hipótesis, fue la presunción de que el aumento de las relaciones culturales y políticas entre los países había impactado favorablemente en la revalorización de la marca Argentina en Brasil.

Este eje, se constató parcialmente.

Desde el establecimiento del Mercosur, la aproximación socio cultural entre las sociedades brasileña y argentina, es tal vez el mayor logro del proceso de integración. En tal sentido, la cercanía cultural, favorece los procesos comerciales.

Concretamente, durante el período se verifican estudios de mercado y acciones de promoción conjunta en el marco de convenios entre la COVIAR (Corporación Vitivinícola Argentina), y su contraparte brasileña, IBRAVIN (Instituto Brasileño del Vino).

Esas acciones compartidas, iniciadas en 2005, con el acuerdo de precios mínimos de exportación de vinos a Brasil, constituyen el primer antecedente de la propuesta para confeccionar un Plan Estratégico Vitivinícola del Mercosur, propuesta que formalizó Argentina en 2009.

Las aproximaciones y acciones compartidas, son el antecedente más relevante que deja el período abarcado por este trabajo. Si bien la concreción de un plan vitivinícola para el Mercosur no ha superado su carácter de iniciativa, es un ejemplo concreto de integración

fáctica en tanto supone proyectar escenarios en conjunto y actuar en consecuencia de manera coordinada.

No obstante estas iniciativas, en las entrevistas a los actores del sector, resaltan las opiniones críticas, amparadas en las dificultades concretas que deben sortear para ingresar a Brasil. Al respecto, los entrevistados señalan que se revela más efectiva y previsible la acción de promoción llevada a cabo por Chile, cuya estrategia es posicionar la marca Chile más allá de la particularidad del vino.

En ese sentido, señalaron los entrevistados, que Chile consiguió consolidar un nicho de mercado que sufre menos las alteraciones de la economía brasileña y que resuelve con mayor celeridad los imprevistos propios de la comercialización.

Al respecto, vale señalar que las características estructurales del sector vitivinícola de Chile y la estrategia de vinculación internacional de la economía de ese país, contrastan con la Argentina. Particularmente, en materia de promoción de sus productos en mercados del exterior, cuenta con antecedentes, instituciones y programas sostenidos en el tiempo desde hace tres décadas, mientras que la exploración por parte del sector vitivinícola argentino de mercados del exterior es más cercana en el tiempo y tiene un recorrido pendiente en materia de articulación de acciones de promoción.

Como conclusiones complementarias, podemos destacar las siguientes.

En primer lugar, resulta claro que el marco regional no fue suficiente para amortiguar los efectos en el sector vitivinícola de las inestabilidades de la economía local.

Los eventos económicos de 2002- 2003 y los que comenzaron hacia el año 2008-2009, determinaron con mayor intensidad la naturaleza del comercio del sector vitivinícola argentino a Brasil, que los acuerdos de integración regional en el marco de Mercosur. Así se puede constatar analizando las cantidades por valor y volumen exportados durante los citados ejercicios.

Esta conclusión a la que arribamos a través del seguimiento del desempeño comercial en el período, puede ser constatada también con las consideraciones de los especialistas durante los años en cuestión. En 2007, una encuesta realizada a ejecutivos de la industria vitivinícola en oportunidad del III Foto Internacional Vitivinícola, arrojaba que entre las variables macroeconómicas, la más importante para los ejecutivos de firmas vitivinícolas era el tipo de cambio, reconociendo que el valor de la moneda era un componente sustancial del crecimiento exportador de la vitivinicultura argentina.¹⁷⁴

La mejor situación relativa que supuso la devaluación del peso argentino en 2002, impactó de manera relevante en las exportaciones de vino argentino a Brasil. Inversamente, el proceso inflacionario que afecta la economía argentina desde 2007 y la pérdida de competitividad que generó un crecimiento de los costos internos por encima de la progresión del tipo de cambio, se reflejó con una desaceleración de las exportaciones de vino a Brasil.

Esto queda en evidencia analizando el año 2009, donde resulta interesante construir un punto de comparación con la vitivinicultura chilena. Brasil experimentó desajustes importantes en su economía con la crisis internacional de aquel año, que significó una caída del 0,2% de su producto; pese a ello, aumentó las importaciones de vino en un 6,47% durante ese año. Mientras la Argentina exportó durante 2009 un 0,8% menos que en 2008 en dólares FOB, Chile, por el contrario, expandió sus exportaciones un 20,9%¹⁷⁵.

Aquí una explicación posible es que los vinos argentinos pertenecen a un segmento premium, de más alto costo y con una demanda más elástica respecto a la realidad económica local en comparación con los vinos chilenos, que se dirigen, mayoritariamente, a un segmento inferior del mercado.

¹⁷⁴ Merino Javier, "Los ejecutivos del vino reafirman su estrategia exportadora", *Suplemento Fincas*, Diario Los Andes, Mendoza, 6 de octubre de 2007.

¹⁷⁵ Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil, *Sistema Alice*, Portal web: <http://aliceweb.mdic.gov.br>, Brasilia. 2010

No obstante ello, los actores del sector vitivinícola argentino, señalan que más allá de las vicisitudes de los mercados de destino, desde el año 2008 empezaron a experimentar dificultades económicas internas que impactaron directamente en la capacidad de comerciar en el exterior.

Otra reflexión que surge del trabajo, es la diversa capacidad de influencia de los actores vitivinícolas de cada país. El funcionalismo señala que más allá de los Estados, los grupos internos de presión son fundamentales para explicar el proceso de integración.

En este sentido, pese a que la vitivinicultura en Brasil tiene una relevancia menor en la economía, los grupos de presión vitivinícola han tenido un desempeño relevante en las decisiones políticas del país, incluso en materia de integración. Al respecto, resulta representativa la capacidad manifiesta de influencia que demostraron incluyendo a las nomenclaturas comerciales relacionadas con el vino en todos los listados de excepción del proceso Mercosur y en la demora de nueve años para aprobar el Reglamento Vitivinícola del bloque.

En el caso argentino, la vitivinicultura también tiene una relevancia secundaria en la economía nacional, pese a que se trata de una actividad con valor agregado, procesos industriales y generadora de empleo calificado, no tiene un peso relevante en el total de la producción del país, de hecho representó en 2010 el 1,37% del Producto Bruto Interno.¹⁷⁶

Tomando el concepto de áreas adyacentes en la interpretación dialéctica de la integración sobre la cual teoriza Corbey¹⁷⁷, resulta interesante destacar que en el caso argentino, la estrategia de integración Mercosur y sus características estuvieron condicionadas por la protección a industrias con alto significado histórico e importante impacto socio laboral como la automotriz. En este sentido, el Mercosur implicó un cambio significativo respecto

¹⁷⁶ Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), "Anuario de estadísticas vitivinícolas 2010", Mendoza, 2010.

¹⁷⁷ Corbey Dorette, Op. Cit., 1995.

a la estrategia iniciada durante los años ochenta con la negociación de PICE, que contemplaba negociaciones específicas por sector.

La vitivinicultura es un sector periférico en la economía argentina y reproduce su carácter secundario en las negociaciones de integración. Tal es así que los actores consultados, señalan recurrentemente la carencia de influencia en las decisiones políticas nacionales y se cuestionan la incapacidad relativa para influir en las estrategias en materia de integración.

En este punto es necesario tomar el aporte de Moravcsik¹⁷⁸ acerca del protagonismo central de los Estados en el proceso de integración. En el caso Mercosur, y observando el proceso desde la óptica del sector vitivinícola, resulta evidente que el protagonismo del Estado argentino, lejos de menguar, se ha fortalecido; y que en tal sentido Mercosur ha sido un terreno en el cual el Estado proyectó objetivos definidos en el ámbito doméstico. Los intereses y necesidades divergentes entre sectores privilegiados de la economía argentina y la vitivinicultura -de escaso peso relativo-, se proyectaron en el espacio regional.

Así como la teoría funcionalista en el desarrollo de Corbey, resulta apreciable para comprender el protagonismo de los grupos de presión del sector vitivinícola de Brasil, los aportes de Moravcsik, permiten enmarcar el proceso de integración desde la Argentina y apreciar el fortalecimiento del Estado en el ámbito doméstico y la resolución de ciertas tensiones e intereses locales contrapuestos a partir de la apertura del espacio de integración regional.

Por otra parte, si bien no ha sido el tema central de este trabajo, podemos concluir que, a priori, el marco conceptual que ofrece Moravcsik nos permite comprender los avances y retrocesos del proceso Mercosur. Las instancias en que el proceso de integración tomó mayor dinamismo, tal es el caso por ejemplo del año 2003, y aquellos momentos en que el acuerdo perdió centralidad, está ligada a las realidades políticas internas de los dos integrantes más relevantes.

¹⁷⁸ Moravcsik, Andrew "Preferences and Power in the European Community: A Liberal Intergovernmentalist Approach", *Journal of Common Market Studies*, 31, 4, Diciembre 1993.

En 1999 la crisis generada alrededor de la devaluación del Real encontró en Argentina un gobierno próximo a su finalización y con bajos niveles de aprobación, sumiendo al acuerdo en una profunda crisis. Diferente situación se experimentó cuatro años después, cuando con gobiernos recientes y coincidencias ideológicas entre los mismos, el Mercosur recibió un impulso importante con la consideración de una agenda de temas pendientes y la incorporación de nuevos asuntos de envergadura para la profundización del proceso de integración.

Es claro en este aspecto, que el protagonismo de los Estados, la predisposición de sus gobiernos a avanzar con la integración y los asuntos que los comprometían en los relativos frentes internos, determinaron de manera considerable la intensidad y el rumbo del proceso de integración.

La situación de aislamiento respecto a las esferas de poder que experimenta la vitivinicultura argentina, tiene antecedentes históricos. En el origen de esta actividad a mediados del siglo XIX, se encuentran indicios culturales de los inconvenientes que sufre hoy el sector vitivinícola respecto a los espacios de poder nacionales. El desarrollo vitivinícola en sus inicios puede explicarse, en buena medida, sin recurrir a los polos de poder de Buenos Aires.

La vitivinicultura se desarrolló de manera independiente del puerto y la Capital, situación que se alimentó a lo largo de los años por desconfianzas, faltas de coordinación y una clara posición periférica institucional de los actores locales en la política nacional. Las dos iniciativas a lo largo del siglo XX para erradicar vides, y la decisión en 1996 de disolver el Instituto Nacional de Vitivinicultura, junto con el actual proceso de reclamo permanente por eliminación de derechos de exportación a la economía regional vitivinícola, son claros ejemplos de este proceso.

De todos modos, aunque las expectativas iniciales no hayan sido colmadas, el Mercosur genera ciertas garantías para los exportadores argentinos en comparación con aquellos que no forman parte del grupo de Estado con membrecía permanente.

Puntualmente, mientras Brasil analiza pedir la inclusión de productos véricos entre las excepciones al arancel externo común y la implementación de un sistema de cuotas de importación, tras las inquietudes planteadas en este sentido por el Instituto brasileño del Vino (Ibravin), la Unión Brasileña de Vitivinicultura (Uvibra), la Federación de Cooperativas de Vino (Fecovinho) y el Sindicato de la Industria del Vino del Estado de Rio Grande do Sul (Sindivinho), los exportadores argentinos quedan exceptuados por su pertenencia al bloque, mientras que Chile y los países europeos en particular, podrían ser afectados por las medidas.

Finalmente, podemos señalar que el proceso de integración de Mercosur para el sector vitivinícola, experimentó en el período fluctuaciones distintivas respecto de otros sectores de la economía argentina. Puntualmente, en el caso argentino, esta singularidad vitivinícola ha contextualizado procesos de conflictividad entre el sector de producción y comercialización local y el Estado Nacional, vinculados a las necesidades específicas de un sector productivo competitivo en el mundo, pero que a su vez representa una porción prácticamente insignificante de la economía del país y se revela periférico das las prioridades de los núcleos de poder y limitado en capacidad de presión sectorial.

No obstante eso, el marco de integración regional, no ha sido un problema en sí mismo para el sector vitivinícola. Si bien en los últimos años la rigidez del marco regional fue un foco de preocupación del sector vitivinícola, la asociación con Brasil ha dejado beneficios concretos en materia de accesibilidad al mercado comparado con la situación vigente al inicio del proceso de integración; aunque estas ventajas no se expresan de manera contundente en comparación con otros países productores, puntualmente Chile.

A su vez, los inconvenientes propios de la integración regional entre los países socios y los desafíos que presenta el mercado mundial de vinos, deben encontrar marcos de resolución

eficaces y sustentables en el ámbito de Mercosur, en un tratamiento regional que conceda protagonismo a los diferentes sectores económicos en negociaciones específicas y morigere el impacto que las alteraciones económicas domésticas ejercen sobre el proceso regional.

Índice de bibliografía y fuentes.

“Acta para la Integración Argentina Brasileña”, *Programa de Integración y Cooperación entre Argentina y Brasil (PICAB)*, Buenos Aires, 29 de junio de 1986.

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), “Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y Mercosur ACE 35”, San Luis, 25 de julio de 1996.

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), “Trigésimo Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica N°35”, Montevideo, 30 de agosto de 2002.

Agencia San Juan de Desarrollo de Inversiones, Agencia Calidad San Juan, Ministerio de Producción y Desarrollo Económico, “Informe Final – Planeamiento Estratégico de la Cadena Productiva de Vino Diferenciado en San Juan”, Proyecto PNUD ARG 07/001. 2008.

Aranda, Rocío, “La devaluación del peso ayuda, pero los exportadores piden un dólar a \$ 4”, *Suplemento Fincas*, Diario Los Andes, Mendoza, 4 de junio de 2009.

Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), *Tratado de Montevideo*, Montevideo, 18 de febrero de 1960.

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), *Tratado de Montevideo*, Montevideo, 12 de agosto de 1980.

Bizzozero Revelez Lincoln, “Nueva etapa del Mercosur frente a los 10 años de Ouro Preto”, *Nueva Sociedad* N°194, Buenos Aires, Noviembre-diciembre 2004.

Bizzozero Revelez Lincoln, “Integración regional en el Cono Sur 1980-2007, Mercosur como respuesta estratégica”, en Alfredo Guerra Borges, *Fin de época: de la integración tradicional al regionalismo estratégico*, México, Siglo XXI, 2009.

Bouzas Roberto y Fanelli José María, “MERCOSUR: Integración y Crecimiento”, *Colección Temas del Sur*, sección 4, El Programa de Intercambio y Cooperación Económica (PICE), Fundación OSDE y Grupo Editor Altamira, Buenos Aires, 2002.

Bernal Meza Raúl, “Las percepciones de la actual política exterior Argentina sobre la política exterior del Brasil y las relaciones Estados Unidos- Brasil”, *Revista de Estudios Internacionales*, Vol. 32, N° 125, IEI- Universidad de Chile, Santiago de Chile, 1999.

Bolsa de Comercio de Mendoza, “El vino busca su mercado de futuros”, *Revista La Bolsa*, N° 454, Mendoza, Marzo de 2004.

Cantarelli Andrea, “Del modelo decimonónico a las transformaciones de fines del siglo XX en la vitivinicultura del Sur de Mendoza”, *IV Congreso Interoceánico de estudios latinoamericanos*, Mendoza. 2010.

Centro de Políticas Sociais, “A nova classe média: o lado brilhante dos pobres”, Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, septiembre de 2010.

Consejo Empresario Mendocino (CEM), “Principales productos exportados por Mendoza en el año 2012”, *Exportaciones de Mendoza 2003-2013, Documento n°31*, Mendoza. 2013.

Diario Los Andes, “El INV aclara datos del censo vitícola”, *Suplemento Fincas*, Mendoza, 5 de junio de 2011.

Caucasia Wine Thinking, “Exportaciones vitivinícolas de Argentina enero a mayo de 2011”, *Vinos de Argentina A.C.*, Mendoza, junio 2011.

Corbey Dorette, “Dialectical functionalism: stagnation as a booster of European integration”, *International Organization*, 49, pp 253-284. Cambridge, 1995.

Cuervo Miguel, “Reencauzar el proceso de integración”, Convocatoria de la Universidad Pública a la Sociedad Argentina el Plan Fénix en vísperas del Segundo Centenario, *Una estrategia nacional de desarrollo con equidad*, Buenos Aires, agosto de 2005.

Chudnovsky Daniel y Porta Fernando, “La competitividad internacional principales cuestiones conceptuales y metodológicas”, Centro de Investigaciones para la Transformación (CENIT), *Documento de Trabajo N°3*, Buenos Aires, 1990.

“Declaración de Foz de Iguazú”, Foz de Iguazú, 30 de noviembre de 1985.

Decreto 3355/1943, Ministerio de Hacienda de Chile, Santiago de Chile, 24 de marzo de 1943.

Decreto Ley 261, “Derogación de disposiciones legales que imponen prohibiciones a la plantación de viñas para vinificar”, Presidencia de la República de Chile, Santiago de Chile, 7 de enero de 1974.

Del Pozo José, *Historia del vino chileno: desde 1850 hasta hoy*, Editorial Universitaria, Santiago de Chile, 1998. Pág 264. 1998.

Formosel, Luis, “*Luces de alerta por las exportaciones*”, Diario Los Andes, Mendoza, 27 de junio de 2011.

Fuentes Vera Cristian, “El regionalismo abierto en la política exterior chilena, ¿versión original o concepto equívoco?”, Fundación Chile 21, Santiago de Chile, 2012.

Goldfarb Lucía Inés, “Reestructuración productiva en el sector vitivinícola mendocino. La construcción social de un paradigma de calidad”, *II Seminario Internacional Nuevos Desafíos del Desarrollo en América Latina. La perspectiva de jóvenes académicos*, Río Cuarto, 27 de marzo de 2007.

González María Soledad, “Argentina en desventaja frente a Chile por tratados de libre comercio”, *Suplemento Fincas*, diario Los Andes, Mendoza 22 de diciembre de 2007.

González María Soledad, “Brasil pondría barreras para-arancelarias al vino argentino”, en *Portal Winesur*, 21 de julio de 2008.

Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), “Mercosur, Brasil”, *Informe de Comercio Exterior*, Año 1 Número 2, Mendoza, agosto de 2006.

Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), “Informe Comercio Exterior Brasil. Mercado Brasil, vinos, mostos, uva en fresco y pasas”, Mendoza, 2011.

Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), “Exportaciones por provincia de origen”, *Exportaciones Argentina de Vinos y Mostos- Enero/ Diciembre- Año 2010*, Mendoza, 2011.

Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), “Consumo estimado per cápita”, *Anuario de estadísticas vitivinícolas 2013*, Mendoza, 2013.

Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), “Elaboración de vinos y otros productos- año 2014”, Mendoza, 2015.

Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), “Mercado de vinos, mostos y pasas del Mercosur”, Mendoza, junio de 2015.

Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), “Registro de viñedos y superficies 2014, Mendoza”, junio de 2015.

Pablo Lacoste, “La vid y el vino en América del Sur: el desplazamiento de los polos vitivinícolas (siglos XVI al XX)”, *Revista Universum* N°19 Vol.2 : 62 - 93, Talca. 2004.

Ley Nacional 7678, “Dispõe sobre a produção, circulação e comercialização do vinho e derivados da uva e do vinho, e dá outras providências”, Presidência da República, Brasília, 8 de Noviembre de 1988.

Ley Nacional N° 14.878, “Creación del Instituto Nacional de Vitivinicultura”, Buenos Aires, 23 de octubre de 1959.

Ley Nacional N° 18.905 “Política Nacional Vitivinícola”, Buenos Aires, 31 de diciembre de 1970.

Ley Nacional N°22.667, “Reconversión vitivinícola”, Buenos Aires, 29 de octubre de 1982.

Ley Nacional N° 25.163 “Denominación de origen controlada”, Buenos Aires, 15 de septiembre de 1999.

Ley Nacional N° 25.849 “Creación de la Corporación Vitivinícola Argentina”, Buenos Aires, 4 de diciembre de 2003.

Ley Nacional N° 26.870 “Declaración del vino como bebida nacional”, Buenos Aires, 3 de julio de 2013.

Lucki Jorge, exposición en *IV Foro Internacional Vitivinícola*, Mendoza, 3 de septiembre de 2008.

MERCOSUR, “Tratado de Asunción”, Asunción, 26 de marzo de 1991.

MERCOSUR, “Régimen de Adecuación”, Consejo del Mercado Común, Decisión N°24/94, Ouro Preto, 17 de diciembre de 1994.

MERCOSUR, “Decisión N° 10/10 Eliminación del doble cobro del AEC y distribución de la renta aduanera”, Consejo del Mercado Común, San Juan, 2010.

Merino Javier, “Oportunidades externas y amenazas internas”, *Suplemento Fincas*, diario Los Andes, Mendoza, 19 de mayo de 2007.

Merino Javier, “Los ejecutivos del vino reafirman su estrategia exportadora”, *Suplemento Fincas*, Diario Los Andes, Mendoza, 6 de octubre de 2007.

Montaña Elsa, “Identidad regional y construcción del territorio en Mendoza (Argentina): memorias y olvidos estratégicos”, *l’Institut Français d’Études Andines* /, 36 (2) Pág.: 277-297, Lima. 2007.

Moravcsik Andrew, “Preferences and Power in the European Community: A Liberal Intergovernmentalist Approach”, *Journal of Common Market Studies*, 31, 4, Diciembre 1993.

Muñoz Leslie y otros, “La vitivinicultura moderna en Chile: caracterización de su evolución reciente y dificultades para el desarrollo local”, XXV Congreso Nacional y X Internacional de Geografía. Territorio y Desarrollo, Universidad Austral de Chile, Valdivia, 24 – 27 de noviembre, 2004

Observatorio Vitivinícola Argentino, “Balance global del comercio de vinos”, Mendoza, 4 de diciembre de 2014.

Observatorio Vitivinícola Argentino, “El mercado brasileño fuerte desafío para las bodegas argentinas”, 9 de junio de 2015.

Organisation Internationale de la vigne et du vin, “Vine and wine Outlook”, París, marzo de 2014.

Organization Internationale de la Vigne et du Vin, “Aspectos de la Coyuntura Mundial”, París, Abril de 2015.

Pereira Ramalho Pedro y Cohelo De De Sousa Antonio, “Globalização e estratégias para o sector vitivinícola brasileiro: O polo emergente do vale do Sao Francisco”, *Revista Iberoamericana de Estratégia* v. 8 N°1, San Pablo, junio de 2009.

Porta Fernando, “La integración sudamericana en perspectiva”, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Colección Documento de Proyectos*, Pág 7-8, Santiago de Chile, septiembre de 2008.

Porter Michael, *La Ventaja competitiva de las Naciones*, Javier Vergara editor, Buenos Aires, 1991.

Piazza Facundo, “Las Trabas que impiden que Argentina le venda al mundo”, *Área del Vino*, Mendoza, julio de 2006.

Prochile Sao Paulo, “Estudio de Mercado Vino- Brasil”, Sao Paulo 2009, pág. 14.

Richard Jorba Rodolfo, “Crisis y transformaciones recientes en la región vitivinícola argentina: Mendoza y San Juan, 1970-2005”, *Revista de Estudios Sociales*, Año XVI, Vol. 31, Sonora -México. 2008.

Rofman Alejandro y García Ariel, “Agrobusiness y fragmentación en el agro argentino: desde la marginación hacia una propuesta alternativa”, *Revista de Estudios Rurales*, N° 19, 2° semestre de 2009.

Salvatore Ricardo, “Control de trabajo y discriminación: el sistema de contratistas en Mendoza, Argentina, 1880-1920”, *Desarrollo Económico*, Vol. 26 N° 102, pp. 229-253, Buenos Aires, Septiembre de 1986.

Saieg Laura, “Quizás no sigamos creciendo a tasas como lo veníamos haciendo”, en *Portal Winesur*, 11 de noviembre de 2008.

Saieg Laura, “Argentina creció más de 100% en espumantes”, *Suplemento Fincas*, Diario Los Andes, Mendoza, 22 de mayo de 2010.

Sawers Larry, “*The other Argentina interior and national development*”, capítulo V “Cuyo” Pág 81. Westview Press, Londres, 1996.

Seguel Sergio, “Oferta chilena de productos agrícolas y alimentos”, ProChile, Santiago de Chile. 2011.

“Tratado de Paz y Amistad entre la República Argentina y la República de Chile”, Ciudad del Vaticano, 29 de noviembre de 1984.

Vergara Sebastián, “El mercado vitivinícola mundial y el flujo de inversión extranjera a Chile.” Consejo Económico para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Serie de Desarrollo Productivo 102*, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales División de Desarrollo Productivo y Empresaria. Santiago, agosto de 2001.

Entrevistas.

Ing. Luis Borsani, entrevista personal, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 10 de noviembre de 2012.

Ing. Juan Carlos Pina, entrevista personal, Mendoza, 24 de enero de 2014.

Lic. Víctor Pulvirenti, entrevista personal, Mendoza, 19 de agosto de 2015.

Enol. Alejandro Salafia, entrevista personal, San Rafael, 24 de agosto de 2015.

Fuentes.

Biondolillo Aldo Luis, “¿El Mercosur benefició al vino?”, *Suplemento Fincas*, Diario Los Andes, 5 de diciembre de 2014.

Comisión Económica para América Latina (CEPAL), “*Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe. Integración regional y cadenas de valor en un escenario externo desafiante*”, Santiago de Chile, 2014

Consejo Empresario Mendocino, “Informe Mensual”, Mendoza, Diciembre de 2010.

Cuervo Miguel, “El Mercosur desde una óptica económica”, Buenos Aires, octubre de 2003.

Miguel Cuervo, “El Mercosur como camino asociativo de intereses comunes. La visión desde la economía de la integración”, *Nota de clase de Economía de la Integración*, Buenos Aires, 2010.

Diario de Cuyo, “Brasil aprobó las normas del Mercosur para el vino”, San Juan, 18 de noviembre de 2004.

Diario La Nación, “La Argentina bate récords con sus ventas de vino fino”, Buenos Aires, 8 de junio de 1999.

Diario Los Andes, “Buscan establecer un impuesto fijo para los vinos importados”, Mendoza, 16 de marzo de 2009.

Diario Mdzol, “Brasil: más trabas comerciales para las bodegas mendocinas”, Mendoza, 25 de noviembre de 2009.

Alberto Gago y Delia de la Torre, “La salida de la convertibilidad, impactos en la región de Cuyo”, Instituto de Investigaciones Socioeconómicas de la Facultad de Ciencias Sociales, Universidad Nacional de San Juan, San Juan, 2003.

Stanley Hoffmann, “Reflections on the Nation-State in Western Europe Today”. *Journal of Common Market Studies*, 21, 21-37. 1982.

Instituto de Estudios sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL), “La cadena vitivinícola”, Fundación Mediterránea, *Una Argentina Competitiva Productiva y Federal*, Año 17 edición 100, Córdoba, 24 de Junio de 2011.

Instituto Brasileiro do Vinho (IBRAVIN), “Importacoes brasileiras de vinhos e espumantes, comparativo 2004-2014”, *Cadastro Vinícola*, Rio Grande do Sul, 2014.

Instituto Nacional de Vitivinicultura, “Estadísticas de comercio exterior”, Portal web www.inv.gov.ar.

Instituto Nacional de Vitivinicultura, “Anuario de estadísticas vitivinícolas 2010”, Mendoza, 2010.

Jardel Silvia y Gatti Enrique, “Antecedentes para la negociación en materia vitivinícola entre Argentina y la Comunidad Europea”, Universidad de Congreso y Consejo Empresario Mendocino, Mendoza, octubre de 2003.

Lacoste Pablo, “El vino del inmigrante, los inmigrantes europeos y la industria vitivinícola argentina: Su incidencia en la incorporación, difusión y estandarización del uso de topónimos europeos (1852-1980)”, Universidad de Congreso y Consejo Empresario Mendocino, Mendoza, octubre de 2003.

Lacoste Pablo, “Vinos, carnes, ferrocarriles y el Tratado de Libre Comercio entre Argentina y Chile (1905-1910)”, Instituto de Historia Pontificia Universidad Católica de Chile *Historia N° 37*, Vol. I, enero-junio 2004: 97-127, Santiago de Chile. 2004

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil, “Sistema Alice”, sitio web Website: <http://aliceweb.mdic.gov.br>, Brasilia. 2010

Ministerio de Agricultura de Chile, “Estadísticas”, Portal web www.minagri.gob.cl

Observatorio Español del Mercado del Vino, “Las compras brasileñas de vino crecen más de un tercio en el primer semestre del año”, Madrid, 2010.

Observatorio Español del Mercado del Vino, “El vino en cifras”, Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), Madrid, 2012.

Observatorio Vitivinícola Argentino, “Argentina y Chile, la comparación de dos modelos”, *Revista La Bolsa*, edición 564, Mendoza, Febrero de 2014.

Observatorio Vitivinícola Argentino, “Evolución total de las exportaciones de vinos”, Mendoza, 31 de julio de 2015.

Observatorio Vitivinícola Argentino, “Comportamiento de los principales importadores de vino embotellado”, Mendoza, 24 de septiembre de 2015.

Observatorio Vitivinícola Argentino, “El mercado brasileño, fuerte desafío para las bodegas argentinas”, Mendoza, 2015.

Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Sao Paulo, “Estudio de Mercado del Vino”, Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), Madrid, 2005.

Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV), “Análisis de la coyuntura mundial”, Marzo de 2012.

Organización Internacional del Vino, “Balance estadístico: Coyuntura vitivinícola mundial en 2008”, Zagreb. 2009.

Perrotta Daniela, “La integración regional como objeto de estudio. De las teorías tradicionales a los enfoques actuales”, Llenderozas Elsa, *Relaciones internacionales, teorías y debates*, Pp. 197-252, Buenos Aires, 2013.

ProChile, “Perfil de Mercado Vino- Brasil”, Sao Paulo. Marzo de 2007.

Sanguinetti Pablo y Sallustro Mariana, “El Mercosur y el sesgo regional de la política comercial: aranceles y barreras no tarifarias” –versión preliminar-, Universidad Torcuato Di Tella, Buenos Aires, Marzo de 2000.

Saieg, Laura, “Chile devalúa y complica las exportaciones mendocinas”, *Suplemento Economía*, Diario Los Andes, Mendoza, 20 de septiembre de 2015.

Villanueva Sozzi Emiliano, “El boom exportador del ‘Nuevo mundo vitivinícola’ (1975-2005)”, Barcelona. 2011

Vinos de Chile 2020, “Ranking principales 30 destinos del total de vinos exportados período 2000 a 2005”, *Exportaciones Nacionales de Vino 1995-2005*, Santiago de Chile, 2006.

Vinos de Chile, “Vino embotellado- Exportaciones 10 principales países”, *Estadísticas Anuales*, Santiago de Chile, 2012.