

Jornadas de sociología

Martín Ferreyra

IMESC/ IDEHESI-CONICET

FFyL UnCuyo.

El rol del espacio en la acumulación regional. La industria del vino en Mendoza

Introducción

El circuito productivo vitivinícola argentino ha sufrido en los últimos 20 años una serie de transformaciones. Este trabajo discute acerca de las características espaciales que asume el mencionado circuito productivo en la Provincia de Mendoza¹. Particularmente buscamos indagar si las características espaciales heterogéneas que asume el eslabonamiento utilizado como caso son producto de una puja de intereses que contribuye a un tipo particular de acumulación regional; es decir queremos observar si la morfologías espaciales que adquiere dicha trama productiva pueden ser consideradas una institución más, a las ya estudiadas por la teoría de la regulación, que moldea las particularidades que asume la acumulación del capital a nivel regional.

Al adentrarnos en el proceso histórico podemos señalar que se dejó atrás un modelo productivo rígido donde prevalecía una producción homogénea en la cuál se otorgaba escasa importancia a las características distintivas de cada producto. Este stock tenía como destino el mercado interno, rasgo típico de los modelos fordistas de producción. Con la crisis vitivinícola que acaece en la década de los ochenta comienzan a aparecer signos que denotan el pasaje a un modelo productivo flexible, radicalmente opuesto al anterior, donde la diversificación de los productos es una necesidad para incorporarse a los nuevos mercados internacionales en expansión. A partir de ese momento el mercado externo pasa a ser el ámbito privilegiado que absorbe los excedentes generados al interior de la trama vitivinícola local. En definitiva, la acumulación regional tiende a mostrar características extrovertidas.

La hipótesis que guía este trabajo afirma que los cambios que se manifiestan en el espacio no son neutrales, las modificaciones que se visualizan en la trama hoy en día con respecto a las década del

¹ Si bien se trabajará con el circuito mendocino por su importancia al interior de la cadena de valor de la vitivinicultura, las estimaciones alcanzadas pueden ser transpoladas y, consecuentemente, utilizadas como explicación de la realidad nacional.

70 u 80, favorecen de forma desigual a los diferentes eslabones y actores sociales que componen este encadenamiento.

A continuación planteamos algunas de las preguntas que se intentarán responder a lo largo del artículo:

¿Cuáles son las instituciones económicas que se distinguen al interior del circuito productivo vitivinícola en los dos patrones de acumulación y regulación del capital? ¿Qué espacios se configuran al interior del circuito? ¿Qué transformaciones se visualizan en ese espacio? ¿Qué similitudes y diferencias se observan en las distintas regulaciones en cada uno de los espacios observados? ¿Quiénes son los agentes que han resultado más favorecidos en cada uno de los distintos espacios? ¿Son impulsos endógenos o exógenos al circuito los que modifican las características históricas que este asumió?

Inquietudes, que una vez respondidas, nos permitirán describir los modos de acumulación y regulación que imperaron en la formación social argentina. Todo ello con el objetivo último de desentrañar los cambios en el circuito y encontrar su vinculación con impulsos locales o globales, como también revelar los intereses que presentan los agentes involucrados en la trama.

Para terminar, intentaremos ver si los cambios que manifestaron introdujeron una heterogeneidad espacial novedosa en la trama, esto quiere decir que hay espacios productivos que regulan con criterios diferentes. Buscamos ver si existe al interior de la cadena los distintos los usos y apropiaciones que se hacen del espacio que determina una morfología institucional que llevaron a que las demás instituciones que posibilitan la consolidación de un proceso de crecimiento en el tiempo (estado, mercado moneda, relación salarial y competencia) tengan que readaptarse y complementarse según distintos valores que entran en disputa.

Marco Teórico

Para poder llevar adelante los objetivos propuestos en la parte inicial de este trabajo debemos definir las herramientas teóricas más propicias para tal tarea. Cuando hablamos de acumulación nos referimos al tipo particular de régimen de acumulación que prevalece. Un régimen de acumulación

consiste en un proceso que genera el espiral dinero (d) – mercancía (m) – más dinero (d'). Mecanismo de valorización del capital que puede asumir formas concretas muy distintas.

Según los autores regulacionistas un régimen de acumulación del capital se puede resumir como: “el conjunto de regularidades económicas y sociales que permiten a la acumulación desarrollarse en el largo plazo, en medio de dos crisis estructurales, la primera, que le da origen y la segunda, que lo acaba” (Boyer, 1996: 58). Por tanto, podemos afirmar que es un esquema de crecimiento para una formación social en una época determinada. Este será el que determine “la procedencia y el volumen del excedente” que será disputado.

Permitiendo la estabilización a largo plazo de los modelos de inversión y consumo en las formaciones sociales específicas siempre, teniendo en cuenta, sus relaciones económicas externas.

Sintéticamente, a los fines del análisis de un régimen de acumulación, es posible señalar 3 pares dicotómicos, según sean las características específicas que son preponderantes en cada una de las formas de desarrollo:

- Extensivo-Intensivo: según la forma de extraer plusvalor;
- Centro-Periferia o Introversión-Extraversión: según el grado de autonomía evidenciado en el desarrollo económico de una formación social;
- Productivo-Financiero: según el tipo de capital acumulado. (Jofré, Ferreyra 2010)

Por su parte, los regímenes de regulación son un conjunto de mediaciones/instituciones que mantienen las distorsiones producidas por la acumulación del capital dentro de límites compatibles con la cohesión social en el seno de cada una de las naciones. Debiendo asegurar la compatibilidad entre un conjunto de decisiones descentralizadas, sin que los agentes tengan que interiorizarse de los principios que rigen la dinámica del conjunto del sistema (Boyer, 1996; Calcagno, 2000c).

Las formas institucionales de regulación amortiguan las contradicciones inherentes del capitalismo, de manera tal que sean compatibles con los procesos de valorización y acumulación, proporcionando compromisos institucionalizados. A partir de la institucionalización de una norma o regulación, encontramos un olvido “provisorio” de tales compromisos por parte de los agentes económico-sociales, lo que permite estabilizar un cierto funcionamiento. Cuando se institucionaliza una norma se consigue llegar a un acuerdo implícito alrededor de la sacralización de un determinado valor o conjunto de estos.

Recién en ese entonces las prácticas sociales se naturalizan. Se transforman en un habitus, es decir, pasan a ser parte de las disposiciones a actuar, sentir, pensar (Bourdieu, 1996) normalizadas en una formación social concreta. A modo de metáfora es apropiado afirmar que la práctica institucional pasa a estar en piloto automático.

Las instituciones son unos espacios de querellas atravesadas por las más diversas luchas socioeconómicas por dominar la gramática de su decir; por convertirse en árbitro de su sentido. Si la pensamos por fuera de una lógica esencialista, son unas “invenciones continuas”, que intentan imponer determinados valores sobre los que se derivan las reglas regulatorias de las prácticas de los agentes que en ellas participan. Al interior de una institución nadie posee la fórmula final del encuentro o resultado que ésta presenta.

Cuanto menos se intenta fosilizarla, es decir, naturalizarla más se podrá entender su función social, su forma de regular, sus principales beneficiados, sus principales contradicciones y sus posibles crisis que tendrá que afrontar. Se debe tener en cuenta que los encuentros azarosos que se producen en una institución, siempre están expuestos a una inestabilidad radical o crisis.

Las crisis son inherentes a la vida institucional. Todo régimen de regulación del capital esta supeditado a transcurrir por crisis. Estas pueden ser institucionales o intrainstitucionales, generadas por demandas políticas o económicas insatisfechas de algunos de los agentes que participan dentro de ese espacio, los cuales pueden buscar la modificación parcial de las reglas establecidas o procurar un cambio radical de los valores sobre los que se sostiene tal institución. Aspirando a establecer un ciclo de acumulación que los ubique de mejor forma en la captación de excedentes.

Una vez construidas las instituciones, podemos afirmar que éstas tienen la capacidad de dar forma, establecer un orden. Aunque tienen tendencia a perdurar, ello no excluye que estén atravesadas por una constante tensión que busca instaurar un entramado institucional que no se corresponda con el presente.

Dentro de este marco teórico, la escuela Parisina define 5 instituciones. Las que funcionando concatenadamente modelan las formas que adquiere el régimen de regulación. A saber: la relación salarial, las formas de competencia, las formas del Estado, el régimen internacional. Las mismas deben filtrarse por una jerarquización que ordene un posible análisis.

A su vez, el Estado y el mercado forman instituciones estructurantes, por tanto estas poseen una jerarquización superior debido a que los valores que se canonizan en su seno tienden a estar presentes

en las disputas que, mediadas por determinadas relaciones de fuerza, tienen lugar en las demás instituciones.

Por tanto la estructura de un régimen de regulación queda definida de la siguiente manera: Estado-mercado es la dicotomía básica sobre la que se engarzan un conjunto de instituciones que contribuyen a articular los valores que se imponen a partir de esa primera relación. La dinámica social, el régimen monetario, la relación salarial, el régimen de competencia y el espacio geográfico son variables que influyen en ese acoplamiento definitivo.

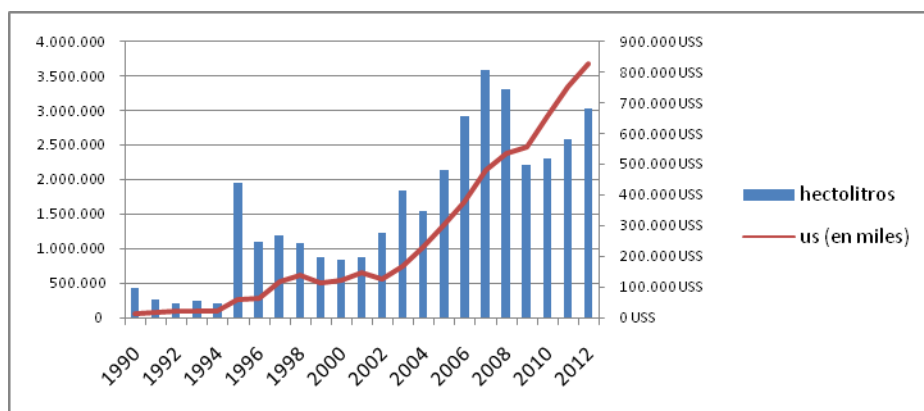
Por último debemos aclarar que esta articulación teórica entiende al desarrollo como algo diferente al crecimiento. En todo proceso de acumulación existe un dinamismo en las rentas que se producen, en cuanto a la cantidad o volumen de excedentes como también a los diversos agentes que se apropian de estas. El crecimiento económico se relaciona con el volumen y el desarrollo con las características de la apropiación. Es decir, en este proceso de acumulación que se estudia en espacios específicos coexiste una tensión entre fuerzas centrípetas y fuerzas centrífugas. Si predominan las centrífugas, por más de que exista un mayor volumen de excedentes a repartir es imposible que se refleje en un desarrollo más completo en el territorio. Así es que el desarrollo alcanzado como la capacidad de apropiación de los agentes que forman parte del espacio depende de la dinámica socio-económica que se desprende del proceso productivo. Dicha lógica de funcionamiento incide en el reparto, más o menos desigual, de las rentas generadas y en el grado en que se dispersan por el espacio socio- geográfico dentro del que se originan.

Desarrollo

Si bien estas diferentes morfologías institucionales reflejan modificaciones en las formas de regulación, también hay datos cuantitativos que pueden ayudar a reafirmar la idea de la transformación del proceso de acumulación en la vitivinicultura.

Para empezar, se expondrá la evolución de las exportaciones de vinos en millones de dólares. En el período 1990-2012 se pasa de aproximadamente 25 millones a casi 828 millones (INV). Cifras que muestran la construcción de un nuevo mercado prácticamente inexistente en el modelo de acumulación previo a los años 90. Es relevante indicar que no todos los agentes integrantes de este eslabonamiento pueden participar de igual manera en las transformaciones acontecidas.

Gráfico n° 1: Relación volúmenes exportados-precios en dólares. 1990-2008



La crisis del 2008 implicó un drástico freno al aumento en los volúmenes de vinos exportados, entre los años 2008 y 2009 solo el 1.5% aumento el valor en dólares. Mientras que en su volumen ocurrió una caída muy marcada del 31% con respecto al año anterior.

Esto puede ser leído como que los agentes que producen vinos más baratos encontraran dificultades para colocar sus productos, y que los sectores destinados a satisfacer a los más pudientes no les afectó la crisis ya que estos permanecen consumiendo artículos de lujo. Esto lo observamos que una mejora de la relación precio vino.

La evolución de la relación volumen-precio advierte dos cosas, una netamente positiva, es que los productos que se exportan tienen cada vez más valor agregado y otra, más cuestionable, es que aquellos que quieren ser parte de este mercado tendrán que adaptarse a exigencias que son exógenas al mercado nacional. El inconveniente resultante es que no todos los espacios que forman parte de este circuito pueden reconvertirse.

Lo positivo del mercado exportador fue que junto al aumento de la población fueron determinantes para que la caída estrepitosa en el consumo que pasó de montos cercanos a los 90 litros per capita en los años 80 a 33 litros per capita en la actualidad (INV) no viera afectada la cantidad de

litros producidos. Luego de transcurrida esta transformación histórica la misma se estabiliza en torno a los 20 millones de hectolitros.

Cuando uno observa las propiedades distintivas que poseía la cadena en el modelo productivo que estaba en vigencia desde los años 50 (de características fordistas- rígidas), se pueden observar algunas características que son análogas en toda la provincia. En este sentido, más allá de las características particulares que poseen los tres oasis productivos que conforman la provincia, las regulaciones no solo económicas sino también culturales eran similares, por tanto al espacio podemos definirlo como un espacio homogéneo.

La trama productiva estaba constituida por diferentes agentes que moldeaban una cadena con las siguientes relaciones. Un primer eslabonamiento donde encontramos viñateros (trabajadores de la tierra) e industriales sin capacidad de fraccionamiento juntos con sus actividades inducidas. En este espacio si bien existían muchas bodegas donde existían los bienes de capital necesarios para completar la elaboración de vino, también existían grandes plantas de fraccionamiento en los espacios más próximos al consumo: las grandes ciudades Bs. As, Rosario, Tucumán y Córdoba. En una proporción considerable el vino producido en Cuyo era transportado en tren a estas plantas.

En el siguiente eslabón se encontraban unos pocos agentes industriales que, a diferencia de la gran mayoría de los bodegueros, contaban con la capacidad de fraccionar, entendiéndose a esta como la posibilidad de incorporar todos aquellos insumos en seco al vino. Una vez completado el proceso antedicho se estaba en condiciones de competir en un nuevo mercado, el indicador mas visible de este era el precio que adquiría el vino en la planchada de la bodega.

Por ultimo existía el mercado minorista, el cuál incluía a todos los agentes encargados de la comercialización. Muchas veces los mismos agentes fraccionadores poseían de capacidad comercializadora.

Tabla 1: ¿Cómo evoluciona el precio del vino de mesa?

Año	Trasladista	Planchada	Minorista	Consumo aparente per cápita
1976	1,44	3,23	3,99	84,76
1977	1,29	2,68	3,56	88,45
1978	2,09	3,84	4,91	90,00
1979	3,35	4,87	6,16	76,32
1980	2,13	3,81	6,6	76,28
1981	0,82	3,81	5,1	74,67
1982	0,59	2,95	4,08	73,64
1983	0,96	3,54	4,97	71,11
1984	1,28	3,28	4,33	66,32
1985	1,89	5,17	6,79	60,05
1986	1,62	4,23	5,45	59,17
1987	0,95	3,58	4,43	58,11
1988	0,8	3,53	4,69	55,89
1989	1,02	4,31	6,01	53,67
1990	0,68	3,1	3,89	54,15
1991	0,98	2,75	3,78	52,39
1992	1,00	2,58	3,68	49,53
1993	1,30	3,80	4,32	44,43
1994	0,87	3,05	4,19	43,22
1995	0,48	2,36	3,15	41,08
1996	0,63	2,28	3,15	41,09
1997	0,74	2,58	3,23	40,29
1998	0,99	2,33	3,18	38,83
1999	0,88	2,42	3,14	38,74

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INV

En el cuadro anterior obtenemos una aproximación de como se distribuye la renta en el circuito. Nos permite ver a partir de los precios reales que asume el vino a precios constantes la distribución aproximada de las rentas entre los diferentes eslabonamientos que componen el circuito.

Este espacio iba evolucionado en gran medida según la variación de estos indicadores. Así fue que las principales tensiones observadas se daban por los agentes del primer y el segundo eslabonamiento. Tensión que determinó la emergencia de espacios con tendencia al desarrollo cuando predominaban las fuerzas centrípetas que retenían excedentes en el espacio local. En otras palabras, cuando el precio del mercado de traslado aumenta favorece al conjunto de agentes que se establecen en los lugares donde se emplaza la producción. Como contraposición se constituían espacios más alejados de un ideal de desarrollo regional amplio e inclusivo cuando el crecimiento era usufructuado por un reducido grupo industrializador- comercializador, marginando a la gran mayoría de los agentes que conforman el circuito (productores primarios de la vid).

Después de los años noventa el espacio de la cadena analizada deja de ser uniforme. Unos de los puntos más notables de esta inflexión en las morfologías institucionales fue la privatización de la empresa estatal de vinos que actuaba regulando las fuerzas de los distintos eslabones desde mediados de los años 50. La venta de Giol en 1988 significó, en el análisis estructural del circuito, ceder al

mercado gran parte de las decisiones que determinaban la configuración que asumía el mercado de compra- venta y elaboración de la vid.

Al alterarse dichas condiciones el mercado interno dejó de ser el único generador de excedentes. Inclusive la producción destinada al mercado interno, empieza a tener aspectos novedosos. Los productos netamente fordistas como era el vino comercializado hasta los 90 empieza a disponer de una competencia significativa con un nuevo tipo de producto: el vino fino en todas sus variedades.

Con la constitución de este modelo de producción, se desarrolla en grado cada vez mayor el mercado de vinos finos. El consumo de estos vinos aumenta su participación en el mercado interno. Incrementándose entre el año 1986 y el año 2003, del 7% al 25% del total. En términos absolutos, los volúmenes aumentaron de menos de 1 millón de hl. a aproximadamente 3 millones de hl. anuales, en el marco de una fuerte caída en el total de vinos consumidos, influenciada por la disminución del consumo de vinos de mesa. Que el 25% del consumo fuera de vinos finos supuso el nacimiento de un nuevo mercado donde no todos los agentes económicos que formaban parte de la trama tendrían la llave de acceso para poder participar de los excedentes en juego.

Realidad institucional que al consolidarse trajo consigo nuevos agentes económicos y también nuevas tensiones. Los agentes económico-sociales que devinieron en centrales a partir de la consolidación del nuevo modelo intentaron imponer una idea de cómo debía funcionar el Estado que les resultará funcional a sus intereses. Impulsando, por un lado, la (supuesta) racionalización del estado y, por otro lado, la reconversión del sistema productivo. Así fue que las ideas o valores que se consensuaron en la provincia a partir de la segunda gestión política democrática (década del 90) no fueron otra cosa que la consolidación de lógicas regulativas que emanaron de la nueva morfología que adoptó la institución mercado, derivada del acople al nuevo régimen de acumulación y regulación que sucedió al fordismo a escala global. Estas nuevas regulaciones provenientes de la institución mercado, desnaturalizaron del imaginario social la función productora de bienes que otrora detentaba el Estado.

Funciones como la de formación de precios del mercado de vinos y con ello de los encadenamientos río abajo como el de la uva, pasaron a estar cada vez menos contenidas dentro de la órbita estatal. El mercado asumió formalmente la exclusividad del reparto de prácticamente todo el excedente social. El procedimiento que justifica su proceder se encuentra a partir de la canonización de uno de sus valores matrices: la eficiencia. Las nuevas regulaciones del mercado no tenían como objetivo el desarrollo equilibrado de los diversos tipos de agentes que formaban el circuito, dejando fuera del juego a gran parte de los pequeños agentes que históricamente conformaban la trama.

El Estado en esta nueva función debía acompañar, en el mejor de los casos, a los agentes para que estos alcanzaran los criterios requeridos por el mercado; que recién ahí podrían empezar a competir por la disputa de las rentas. Cualquier esfuerzo estatal por intervenir para terciar en la formación de precios implicaban prácticas englobadas dentro del terreno de lo profano.

El Estado debía limitarse a su función de policía propiciando el cumplimiento de las leyes inmanentes del mercado. Acto seguido, si resultaba necesario debía apuntalar a aquellos agentes económicos que quisieran entrar al libre juego de la oferta y la demanda, es decir al mundo de “(...) la globalización, de la ausencia de fronteras comerciales, de la incorporación de los costos internacionales a la microeconomía, de la inmodificable tendencia del mercado que exige mejores productos a menor precio, de la necesidad de establecer diferencias comparativas o habilidades competitivas, conocer el mercado, segmentarlo...” (Mendoza, 1999). Todas tareas que si se llevaban adelante, dejaban a entender, que transformarían en rentable a cualquier agente económico que formara parte del circuito, por más que el conjunto de estos estuvieran en peligro de desaparición.

Diferenciándonos de estas posiciones arriba descritas, afirmamos que no se trata de cuestiones meritocráticas que algunos agentes adaptaran su producción al nuevo modo de producción flexible y otros no, sino que las instituciones donde se habían socializado unos y los otros, no eran las mismas. No todos los agentes que componían el circuito productivo vitivinícola, tuvieron acceso a los mismos recursos, ya sean estos económicos, políticos, culturales.

Entendemos que la no participación en los nuevos mercados que se estaban constituyendo de los agentes más débiles del circuito, aquellos vinculados al mercado de traslado, encuentran serias dificultades para insertarse en el mismo. Decisiones individuales determinadas por el nivel de conocimiento de las condiciones en que se desenvuelve el mercado que influyen al momento de determinar la posibilidad de entrar o no a participar en los nuevos mercados constituidos. Por tanto, entendemos que sus prácticas no están determinadas por una racionalidad abstracta, al contrario, creemos que las racionalidades de estos están restringidas por las informaciones y las capacidades cognitivas que ellos poseen.

La incapacidad de adaptación de algunos agentes, deriva de uno de los principios que posee toda institución: la rutina. Los valores en que se sociabilizaron estos, en el transcurso del anterior modelo de acumulación generaron prácticas rutinarias, produciendo un desfase (ya en las postrimerías de la década de los 80) entre régimen de demanda y de producción. Este hecho permitió a

otros, aquellos que sí pudieron reconvertirse más rápido, obtener una parte más cuantiosa del excedente producido en el circuito.

En síntesis, para poder participar de los nuevos mercados que se estaban constituyendo, se hizo necesario que un tipo de agente pudiera visualizar que los gustos de los demandantes estaban cambiando. Por lo tanto, los agentes más perjudicados serán aquellos que siguen intentando satisfacer necesidades que estaban en vías de extinción.

Conclusiones

Estas transformaciones se visualizaron en una novedosa estructura institucional espacial, que ya no es posible atarla a una sola lógica regulativa como en el modelo fordista.

Tabla n° 2: Caracterización de las distintas instituciones del circuito vitivinícola

	Circuito vitivinícola	
Institución	Regulaciones de la ISI	Regulaciones rentísticas
Espacial	Homogénea fordista	Espacio fordista. Espacio flexible Espacio híbrido

Fuente: Elaboración propia (2012)

La institución espacial a diferencia de las demás instituciones que se acoplan tendencialmente a las características que asume el patrón de acumulación y regulación nacional tiene una lógica diferente. Esto permite explicar las características cualitativas de las fases por las que transcurrió el circuito, porque es en esta institución donde los agentes locales gozan de mayores posibilidades de incidir sobre las pugnas que determinan las formas que adquiere el mismo. En efecto, en las demás instituciones los agentes locales en general -por el acoplamiento antes analizado- no tienen la relación de fuerza suficiente para que un patrón de acumulación a nivel de formación social, los contenga en sus

regulaciones, y por consiguiente, ser partícipe de los excedentes que a nivel nacional o regional se producen.

En definitiva, el espacio es la institución en la que más poder presentan los agentes económico-sociales de un circuito, para cristalizar de la morfología final que éste adquiera. Buscando recrear un entramado espacial e institucional que les resulte, de una u otra manera, tendencialmente favorable a ellos.

En el circuito vitivinícola, la realidad experimentada por el espacio social, no presenta una lógica uniforme, a causa de la polivalencia espacial que empieza a primar en la trama. Podemos hablar del paso de un espacio homogéneo, típico de los modos de producción fordistas, a un espacio que encuentra varias regulaciones espaciales.

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

Un gran porcentaje de la producción de estas zonas, tiene como destino el mercado interno. Los agentes que intervienen en estos espacios fueron los más afectados al no poder reconvertir su producción, debido a ello no consiguieron acceder al mercado de vinos finos que se constituyó a nivel nacional, y mucho menos al internacional. Estos productores quedaron muy dependientes de no más de media docena de otros agentes que en eslabonamientos superiores manejaban más del 80% del mercado de vinos comunes. Además, el descenso notable del consumo de vino per capita de este mercado, perjudicó aún más el poder de negociación que estos agentes tenían. Combinación de factores explica el abandono de numerosas explotaciones vitícolas en los noventa. En consecuencia, la mancha verde del oasis experimentó un descenso importante en algunas zonas cultivadas, donde existía la mayor concentración de los agentes económicos menos integrados a la fracción industrial del circuito.

Los mencionados espacios sociales fueron los que experimentaron con mayor fuerza una fase reactiva. Las condiciones oligopólicas bajo las que se deben comercializar estos vinos comunes, la imposibilidad de reconversión de los agentes y el descenso del consumo de vino de mesa, son las causas más importantes a la hora de explicar la retracción de este espacio vinculado a la producción de vinos trasladistas.

También se encuentran los espacios flexibles, netamente asociados a la producción post-fordista. Son espacios de reciente creación que se constituyen con métodos productivos flexibles,

donde la retención de excedente se consigue a partir de la comercialización en los mercados más exigentes a nivel mundial. Aquí no se puede hablar de una reconversión productiva porque, directamente, nacen a partir de las exigencias de los mercados más selectos. Las inversiones, en general, tienen origen extrarregional y las fincas se ubican preferentemente en las zonas altas de Mendoza, al pie de la montaña. A partir de la llegada de estos agentes, estos espacios tuvieron una etapa de marcado crecimiento asociadas a emprendimientos productivos que contribuyeron a delinear una expansión de la frontera productiva. Cabe remarcar que los agentes de dichos espacios tienen una importante integración vertical y horizontal, contando con capacidad de integrarse en todo el proceso productivo y elaborando productos finales destinados a la exportación.

Finalmente, se observa un espacio híbrido, compuesto por zonas donde conviven espacios moldeados por relaciones sociales más complejas, donde se entrecruzan relaciones más próximas a regímenes de producción fordistas, con otras post-fordistas. En este espacio, es el único donde verdaderamente existió una reconversión de la actividad. Muchos agentes, en él enclavados, lograron modificar su producción para acceder a los nuevos mercados que se estaban constituyendo. Este espacio contiene, al mismo tiempo, a los agentes centrales, a los tradicionales y a otros no integrados del circuito que tuvieron éxito durante la mentada reconversión productiva del circuito vitivinícola durante los 90.

Los intereses resultantes se manifiestan en las expresiones vertidas por la COVIAR (Corporación Vitivinícola Argentina), que realizó un Plan Estratégico (PEVI) donde se expresaron lineamientos que guiarían el proceso de desarrollo en los próximos años. Este es un organismo público y privado, que armonizó visiones encontradas entre distintos tipos de agentes: los industriales tradicionales, vinculados a la Federación de Cooperativas, y los agentes más concentrados, asociados a Bodegas Argentinas, cuya producción se destina al mercado externo.

Ámbito en el que convergieron los más beneficiados con la actual estructura que se conformó: una parte importante de los capitales extrarregionales que ingresaron al circuito, junto con los pocos grandes fraccionadores del modelo previo que se incorporaron al nuevo mercado y que mantenían sus posiciones de líderes en el viejo mercado de vinos comunes, y en menor medida, la burguesía local tradicional que logró, parcialmente, adaptarse a las condiciones emergentes y reconvertirse.

Los agentes económicos agroindustriales no integrados definitivamente a los nuevos mercados, no desaparecieron gracias a que encontraron ciertos índices de articulación. Ello evitó que

experimentaran una situación más crítica, como sucedió con otras burguesías regionales argentinas (tal es el caso de la burguesía tucumana ligada al procesamiento de azúcar). Por tanto, si bien en el circuito vitivinícola se observan diferentes espacios que regulan las relaciones sociales de producción de diferentes formas; es decir se construyen diferentes relaciones que pueden retener excedente, la articulación que poseen muchos agentes tradicionales de este encadenamiento les permite tener capacidad de acción, para modificar o relativizar tendencias exógenas que, en principio, no los incluían como parte de la estructura de poder. La movilización de su poder de lobby en algunas instancias estatales regionales, explica que tendencias exógenas, favorables a suscitar fases reactivas hayan tenido menos posibilidades de cristalizarse a nivel regional.

Esta “articulación”, en definitiva, se traduce en capacidad de retención de excedentes y en la generación de actividades satélites, que permiten que algunos agentes del circuito -cuando las condiciones estructurales del patrón de regulación y acumulación nacional no los favorecen-, se transformen en competidores emergentes dentro del sistema vitivinícola mundial, a semejanza de aquellos originarios de los Estados Unidos o Australia.

Bibliografía

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

BOYER, Robert (1996): *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*, Vol. 1, CBC/UBA, Buenos Aires.

JOFRÉ, José FERREYRA Martín (2010). *Elementos regulacionistas para una aproximación al ordenamiento territorial*. Revista Proyección. N° 8.

MENDOZA, Javier (1999). *La importancia de la gerencia en la empresa agrícola*, Revista Uva, N° 75, enero/marzo.

INV: Instituto Nacional de Vitivinicultura.

