



REVISTA  
**ESTUDIOS SOCIALES  
CONTEMPORÁNEOS**

ISSN 1850-6747

# Vitivinicultura en Mendoza: de Giol a Fecovita<sup>1</sup>

**Wine industry in Mendoza: of Giol to Fecovita**

**Natalia Estefanía Palazzolo**

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales  
nepalazzolo@gmail.com

*Enviado: 26/01/2017- Aceptado: 12/04/2017*

---

<sup>1</sup> Artículo procedente de investigación financiada: “Las privatizaciones en Mendoza: Análisis de la privatización de Bodegas y Viñedos Giol y sus consecuencias para la provincia. Una mirada desde la óptica de la Escuela de la Regulación”.

“

Natalia Estefanía Palazzolo :“Vitivinicultura en Mendoza: de Giol a Fecovita” en Revista de Estudios Sociales Contemporáneos n° 16, IMESC-IDEHESI/Conicet, Universidad Nacional De Cuyo, 2017, pp. 14-40

## Resumen

Este artículo analiza la privatización de Bodegas y Viñedos Giol, estatizada en respuesta a requerimientos del sector de viñateros durante el período de Sustitución de Importaciones en Mendoza, y su posterior adquisición a fines de la década de los ochenta por una recientemente constituida cooperativa de segundo grado para esa época: Federación de Cooperativas vitivinícolas (FeCoVita). El objetivo general es dilucidar si se trató de una privatización social, si se cumplieron los objetivos propuestos a la hora de privatizarla y si puede ser catalogada de transparente, como la presentaron los funcionarios intervinientes en su enajenación.

Esta artículo aporta elementos para vislumbrar el auge y ocaso de “la bodega más grande del mundo” y sus implicancias para el circuito productivo vitivinícola en Mendoza.

*Palabras claves: Viticultura, neoliberalismo, privatizaciones, concentración*

## Abstract

This article analyses privatization of Giol Bodega, which was nationalized in response to the requirements of winemakers sector during the period of Import Substitution in the province, and its subsequent acquisition in the latest 1980s by a recently formed second degree cooperative: FeCoVita. The general objective is to determine if it was a social privatization, if the objectives proposed at the time of privatization were met and if it can be classified as transparent, as was presented by the officials involved in its privatization.

This article analyses the rise and decline of “the biggest winery in the world” and its implications upon the Mendoza wine industry.

*Keywords: Viticulture, neoliberalism, privatization, concentration*

## 1. Introducción

En las últimas décadas del Siglo XX y primeras del Siglo XXI, las economías regionales sufrieron en Argentina grandes transformaciones debido al régimen de acumulación rentístico-financiero impuesto a nivel internacional. Entre estos cambios, la vitivinicultura en Argentina constituye uno de los casos más notorios entre los procesos de reestructuración productiva, tanto en sus actividades industriales como agrícolas, cambiando el estilo de desarrollo de la economía mendocina.

En este contexto tuvo lugar la privatización de Bodegas y Viñedos Giol, hacia fines de los ochenta durante la gobernación en la provincia de Mendoza de José Octavio Bordón. Esta mega empresa provincial cumplía un papel importante en el sostenimiento de la producción, fraccionamiento y comercialización vitivinícola durante su gestión estatal, a tal punto que llegó a ser en una época la bodega más grande del mundo.

Al ser adquirida la unidad de fraccionamiento y comercialización de dicha bodega por una cooperativa de segundo grado de reciente constitución para esos años, FeCoVita, su enajenación fue catalogada como "social". Asimismo, se manifestó que los objetivos fundamentales de la venta fueron (diario Los Andes, 27/06/1990; diario Los Andes, 03/12/1990):

1. Evitar que la empresa siga siendo un lastre para el erario público provincial;
2. Evitar la concentración de la industria;
3. Favorecer al sector de los pequeños y medianos productores que trabajaban con Giol;
4. Resguardo de los derechos adquiridos por los trabajadores.

El presente artículo tiene como objetivo general analizar si la venta de Giol constituyó una privatización social, determinar si la venta puede ser catalogada de exitosa por el cumplimiento de los objetivos propuestos y de transparente, como manifestaron los funcionarios intervinientes en la venta (diario Los Andes: "*Sancho: la privatización de Giol ha sido transparente*", 06/07/1990).

Metodológicamente, se utilizaron fuentes secundarias, a través de una búsqueda en diarios mendocinos y bibliografía de referencia, como así también entrevistas en profundidad a actores seleccionados.

A modo de hipótesis puede afirmarse que si bien la empresa poseía problemas financieros de importancia, el objetivo fundamental de su privatización fue eliminar a un actor incompatible con el nuevo régimen de acumulación rentístico-financiero que se estaba imponiendo y que a pesar del régimen de propiedad cooperativo de FeCoVita, en la actualidad éste no se condice con su comportamiento real, similar al de la fracción del capital más concentrado y excluyente.

Para el desarrollo se recurrirá a aportes de la Escuela Francesa de la Regulación, que por razones de espacio no pueden desarrollarse en profundidad, pero se remite al lector interesado a las obras de Boyer (1989, 2007), Saillard (1989) y Aglietta (1991) citadas en bibliografía.

## **2. Bodegas y Viñedos Giol: auge y caída de la empresa de los mendocinos**

### **2.1. Los comienzos de una gran bodega**

Alrededor del año 1897 Juan Giol y Bautista Gargantini, se asociaron y construyeron la bodega que elaboró sus primeros vinos hacia 1898: “La Colina de Oro” ubicada en General Gutiérrez, Maipú, ocupando 260 hectáreas, favoreciendo el desarrollo urbanístico y la valorización de las tierras a su alrededor (Girini, 2007).

Se consideró a esta bodega como “nacida gigante”: producía cerca de 50.000 hl en esos años, una de las más grandes del mundo.

El emprendimiento siguió creciendo y en pleno apogeo de la empresa, en 1911, Bautista Gargantini decidió retirarse de la sociedad y regresar a Italia.

Juan Giol crea entonces “Bodegas y Viñedos Giol S.A.”. Es aquí cuando se registró la marca de vino Cabeza de Toro. Giol, para poder comercializar sus vinos haciendo uso del ferrocarril, buscó apoyo financiero asociándose con el Banco Crédito Español, constituyendo una Sociedad Anónima (diario Los Andes, 03/12/1990, p.15). Es en este momento cuando Juan Giol pensó en una obra inédita: la construcción de un vinoducto aéreo de 1700 metros, el primero en el mundo, para unir esta bodega con la recientemente adquirida “El Progreso” y que contaba con la ventaja de tener desvío propio de ferrocarril (Beguetti y otros, 1996).

En el año 1915, Giol decidió volver a Italia y vendió su parte al Banco de Crédito Español. Éste amplió ambas bodegas, plantó viñedos y abrió nuevas sucursales como las de Palermo, Junín, Mar del Plata, Bahía Blanca, Rosario, Santa Fe, Barranqueras (Chaco), Córdoba y Tucumán. Estas sucursales estaban dedicadas exclusivamente al fraccionamiento y comercialización de los productos (Diario Los Andes, 03/12/1990 p.15).

Hacia la década de 40, Giol se constituyó en una de las tres bodegas más importantes, controlando aproximadamente el 50% del mercado vitivinícola. Las otras bodegas en cuestión eran la bodega Arizu y la bodega El Globo, ambas pertenecientes a capitales ingleses (Fabre, 2005:11).

Esta primera etapa de la Bodega se corresponde con los rasgos centrales de la fase de gestación del complejo vitivinícola, caracterizada por una fuerte presencia de inmigrantes y participación del capital inglés en los resortes fundamentales de la economía (tierra, capital y finanzas).

### **2.2. La compra del paquete accionario por la provincia**

No obstante el crecimiento, hacia 1954 la empresa atravesaba una difícil situación financiera debido a las cíclicas crisis de la vitivinicultura y al próximo vencimiento de una deuda que mantenía con el Instituto Movilizador de Inversiones Bancarias, dependiente del Banco Central<sup>1</sup>. Una de las causas de este endeudamiento fue el desfase financiero que le imponía el mante-

---

<sup>1</sup> La empresa contaba con el financiamiento del Banco Español pero con la nacionalización de los depósitos bancarios realizada por el Gobierno de Juan Perón, el titular del crédito pasó a ser el Banco Central (Olguín en Girini, 2007:10).

nimiento de una gran estructura que solo podía funcionar a la mitad de su capacidad debido al cupo de fraccionamiento que establecía el régimen de ordenamiento vigente y que le otorgaba a Giol una cuota anual de 480.000 hectolitros cuando su capacidad real era de 900.000 hectolitros (Olguín en Girini, 2007:10).

Ante la imposibilidad de pago y considerando que el gobierno tenía la intención de intervenir en el mercado de vinos, el gobernador mendocino Carlos Evans decidió en 1954 que la provincia comprara el paquete accionario para hacerse de una herramienta capaz de regular la vitivinicultura mendocina, proteger a los pequeños y medianos productores, ya sea comprándoles su uva o poniendo a su disposición la infraestructura de elaboración y comercialización así como también propender a su integración y a la formación de cooperativas.

El 30 de abril de 1954, el gobierno provincial decidió por Ley N° 2301 adquirir las acciones de la bodega al Banco Español del Río de la Plata convirtiéndose en el accionista mayoritario.

Diez años después, el 12 de diciembre de 1964, se promulgó la ley provincial N° 3137, que dispuso el funcionamiento de Giol como empresa estatal, cercenando así toda posibilidad de integración del sector privado. De esta forma, Giol se transforma, con la compra de las acciones restantes, en empresa del Estado y adquiere la función de regular la vitivinicultura de Mendoza durante la gobernación de Francisco Gabrielli.

En la ley se enumeran los objetivos fundamentales, entre los cuales se destaca (Ley 3137/64 Art.3):

- a)- Cumplir la función reguladora de nuestra industria vitivinícola.
- b)- La explotación de la industria vitivinícola y olivícola en todas sus formas y aspectos, procurando la obtención de precios remunerativos para productores y elaboradores, especialmente los de menor capacidad económica que siempre tendrían prioridad en sus ofertas.
- c)- El comercio de exportación e importación de vinos y demás productos derivados de la uva.

De esta forma, la intención del Estado al comprar Bodegas y Viñedos Giol era orientar la actividad de la industria vitivinícola y ofrecer una infraestructura al servicio exclusivo de las necesidades e intereses de los productores que no poseían medios propios de elaboración ni estructura para la comercialización de sus productos.

El patrimonio de Giol era enorme. Comprendía tres fincas; tres bodegas -Maipú, San Rafael y General Alvear-; una planta de elaboración y concentración de mostos; una para el procesamiento de frutas y hortalizas "La Colina" con su propia procesadora de hojalata; y dieciséis plantas de fraccionamiento: tres en Mendoza, dos en Santa Fe, cinco en Buenos Aires y seis más en otras provincias: Córdoba, Tucumán, Chaco y Santiago del Estero. Además era dueña del 51% de Provica, una empresa vitivinícola argentino-colombiana y la conocida enoteca del barrio Cívico. Además, para su funcionamiento alquilaba unas 40 bodegas de la provincia, ampliando así su capacidad de molienda y generando un efecto económico multiplicador, dando trabajo a más de

3.500 mendocinos (Pavese, 1997).

En 1974, esta bodega provincial, sobre la base de estimaciones de déficit de almacenamiento, inició una política de construcción de vasija vinaria, pasando de una capacidad de 800.000 a 4.000.000 de hectolitros, lo que le permitiría controlar el 40% del mercado mendocino, constituyéndose en la empresa con mayor capacidad de vasija en el mundo, de ahí el mote de “la bodega más grande del mundo” (Mateu en Girini, 2007:12).

Vemos como esta nueva etapa de Giol, la estatal, se corresponde con la fase de maduración del complejo vitivinícola, caracterizado principalmente por la orientación mercadointernista de la producción, gran consumo de vino de mesa y fuerte intervencionismo estatal enmarcado en el patrón de acumulación por sustitución de importaciones.

Entre las regulaciones más importantes podemos mencionar la ley de Vinos N° 14.878/59 creadora del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), la estatización de Giol antes mencionada y la creación de la Corporación Agrovitícola Industrial y Comercial (Cavic) en la provincia de San Juan por ley Provincial N° 3.019/66, que como mencionan Lirussi y Moscheni (2009):

(...) tuvo como objetivo inicial la defensa de los pequeños y medianos viñateros, cumpliendo un rol importantísimo en la regulación del mercado vitivinícola al manejar el precio de la uva y el vino (Videla, 1984:318), especialmente durante las décadas del '60 y el '70, años de máximo esplendor para la corporación. La compra de uva por parte de la corporación a los viñateros, obligó a los bodegueros a ajustar previamente las condiciones de compra y constituyó una herramienta de intervención altamente eficaz en la normalización del precio. Asimismo, promovió la reconversión del mercado vitícola tradicional y la regularización de los precios (p.52).

A fin de evaluar su rentabilidad, en virtud del análisis de los balances y registros contables de la empresa, podemos decir que en los ejercicios que van desde 1966 a 1989, no hay uniformidad (Beguetti y otros, 1996). Hay gran variabilidad en los pasivos, lo cual dependió ampliamente de la coyuntura y los precios.

En los momentos de crisis y caídas en los precios, Giol salía a comprar uva y vino en el mercado de traslado por encima de sus necesidades, lo cual generaba acumulación de stocks que influían en la situación financiera de la empresa. Por el contrario, en los años en que el precio del vino aumentaba, fundamentalmente por el escaso volumen de producción, no poseía problemas de liquidez y podía autofinanciar sus pasivos corrientes sin endeudamiento.

Durante los años 1979/1982 el sector atraviesa una dura crisis, lo cual se refleja en los estados contables a través de una notoria disminución de su liquidez. Las deudas pasaron a tener un gran peso dentro de la estructura patrimonial, llegando al año 1981 a representar el 88.53% del pasivo más el patrimonio neto (Beguetti y otros, 1996)

De allí en más, el endeudamiento fue incrementándose. El crecimiento mensual de la deuda desde el 31/08/1985 al 31/08/1987, fue de 500 mil dólares por mes. En los últimos cuatro meses de 1987, la deuda creció a un promedio de 977 mil dólares mensuales (Diario Los Andes 03/12/1990, p.15).

Giol, antes de ser privatizada recibió muchas críticas respecto de su rol orientador en el mercado de uvas y vino. Se decía que nunca reguló el mercado vitivinícola. Sin embargo cabe destacar que en un estudio realizado en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo (Pérez y Camiolo, 1979), en el cual, tomando como referencia cinco años (1974/79) y mediante una fórmula se verificó que para que Giol pudiera modificar en un 1% el precio del vino, debía modificar en un 26% la cantidad ofrecida al mercado, mientras que para modificar en un 1% el precio de la uva, debía modificar su demanda de una sólo en un 2%. Lo que demuestra que Giol tenía un marcado papel orientador, al menos en el mercado de uva.

### 2.3. Situación financiera de Giol hacia la década del 80`

Durante años, Giol subsidió a pequeños y medianos viñateros comprando a precios de protección y vendiendo a precios de mercado, con la financiación de los bancos de Mendoza y Previsión Social.

Una posible causa del endeudamiento en sólo cuatro meses de 1987 fue la decisión de encarar un ambicioso proceso de elaboración de vinos y conservas de productos frutihortícolas que quedó en la historia como uno de los más importantes de la empresa. Y también hubo un operativo de compra de vinos de terceros, por 2 millones de hectolitros. Sin embargo, hubo operaciones controvertidas en los años previos a la privatización, en donde la empresa perdió mucho dinero, como los negociados con Blas Martínez García (Los Andes 18/8/1989, p. 4) y las estafas con la empresa frutihortícola de Giol "La Colina" (Los Andes 18/8/1989, p. 4; Los Andes, 25/4/1990, p.5), que por razones de espacio no se podrán profundizar.

El endeudamiento creciente con los bancos oficiales, fue el argumento que más se instaló en los discursos privatistas. Lo lanzaron al ruedo y lo repitieron incansablemente los medios de comunicación (Los Andes 27/06/90: "*Giol privatizada, ¿cumplirá su función?*"; Los Andes 6/07/1990: "*Sancho: la privatización de Giol ha sido transparente*").

### 2.4. El plan adoptado para la reestructuración de la empresa

En diciembre de 1987, asume como presidente de Bodegas y Viñedos Giol designado por el gobernador electo José Octavio Bordón, el Ingeniero Eduardo Ramón Sancho, quien hasta ese momento se había desempeñado como presidente de la cooperativa de segundo grado FeCoVi-ta, que fue inscripta, de acuerdo al registro del Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES), el 23 de Noviembre de 1981.

En una nota publicada en el diario Los Andes con motivo de la asunción de Sancho, se resalta el discurso que dio el Gobernador Bordón en relación a Giol: "*A nosotros no nos asusta desregular, no nos asusta descentralizar, no nos asusta privatizar. Pero no estamos dispuestos a desregular ni a desestatizar para entregar lo que es del pueblo a la voracidad de grupos minoritarios que viven de la especulación y que viven atados al centralismo*" (Los Andes, 15/12/87, p.5)

En ese contexto, comenzó a penetrar con gran fuerza el modelo de acumulación rentístico-financiero, y con ello las voces a favor de la desestatización de la economía y el retiro del Estado de actividades productivas y empresarias. Lo expuesto por Bordón transcrito en el párrafo precedente es un claro ejemplo de ello.

Como en las sucesivas privatizaciones que luego vendrían en la Argentina, el creciente deterioro financiero fue el argumento principal utilizado para que el gobierno provincial decidiera la privatización de Bodegas y Viñedos Giol en el año 1988.

Antes del traspaso al sector privado se reestructuró la empresa para mejorar su situación económico-financiera y también brindar una alternativa a los productores que elaboraban vino en la empresa.

Se buscó evitar la concentración de la industria, sin dejar de lado los objetivos que impulsaron su creación, principalmente el de formar cooperativas de productores (Los Andes 03/12/1990, p.15).

Las razones para privatizar fueron: la necesidad de eliminar deudas y el aumento de la eficiencia de la economía, ya que según Pozzoli, Sancho, Iannizzoto y Godoy (1992): *“la experiencia nos ha demostrado que el dinamismo y la adaptabilidad en las empresas privadas son siempre mayores que en las públicas y obtienen resultados mejores”* (p. 3). Existe entonces un trasfondo ideológico que pretendió privatizar no sólo por la situación financiera de la empresa, sino por la concepción de que el mercado es más eficiente y mejor asignador de recursos que el Estado, en consonancia con el patrón de acumulación rentístico-financiero dominante.

A fin de alcanzar el objetivo final de privatizar la mayor parte de la estructura de Giol, se emprendieron una serie de acciones:

a)- Publicidad de la situación de Giol, su déficit y endeudamiento para lograr el apoyo y aprobación de la población para privatizar un emblema de los mendocinos.

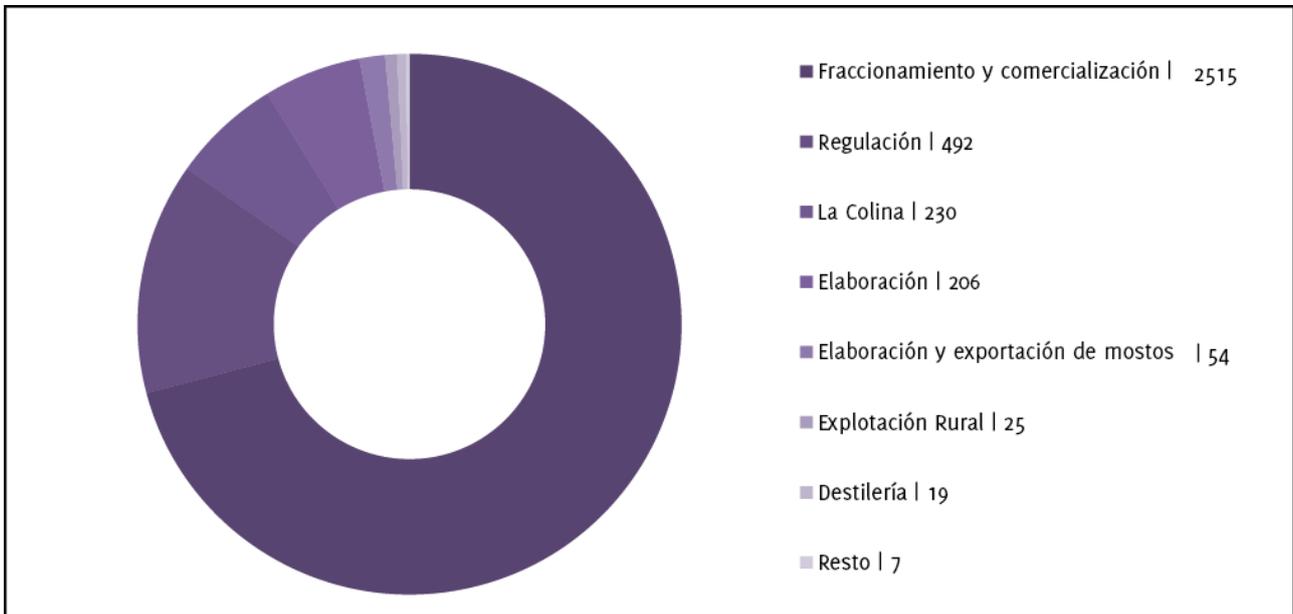
b)- Reestructuración de Giol: división en ocho unidades según las actividades económicas, con el fin de definir cuales se transferirían al sector privado y cuáles no. Dicha reestructuración tuvo su normativa en el decreto 2247/88 que apoyó el programa de integración de productores y elaboradores en Giol y el 3345/88 que estableció el programa de reestructuración de Giol, como puede verse en el Cuadro N° 1, gráfico N° 1 y 2.

Unidades funcionales	Síntesis decreto 3345/88	Patrimonio
Regulación	Conservará personal, bodegas e instalaciones necesarias para cumplir su función de regulador del precio del vino en el mercado de traslado.	Vasija vinaria y bodega Maipú (con planta tipificación de vinos) e infraestructura administrativa.
Elaboración	No elaborará vino en vendimia 1989. Promoverá la integración de productores.	Dos Bodegas (San Rafael y Gral. Alvear) con sus plantas de fraccionamiento.
Fraccionamiento y comercialización	El directorio procederá dentro de 150 a licitar para transferir esta unidad al sector privado.	Casa Matriz, 14 sucursales y planta de fraccionamiento
Elaboración y exportación de mostos	Permanecerá en el ámbito estatal. Se preverá la progresiva incorporación de pequeños exportadores para ordenar la colocación de la producción exportable.	Planta elaboradora de mostos e infraestructura comercial y administrativa.
La Colina	Separación administrativa, financiera y comercial de la estructura de Giol. Luego, traspaso al sector privado por licitación.	Planta procesadora frutihortícola, planta de hojalata y marcas.
Destilería	Llamado a licitación para vender o alquilar esta unidad.	Destilería para la elaboración de alcoholes vegetales.
Explotación Rural	Pasará al sector privado	Cinco fincas.
Resto	Otros bienes que no formaban parte de ninguna de las unidades funcionales y cuyo destino no fue decidido por este decreto, sino por el Directorio.	Enoteca. Participación en Provica. Inmuebles varios.

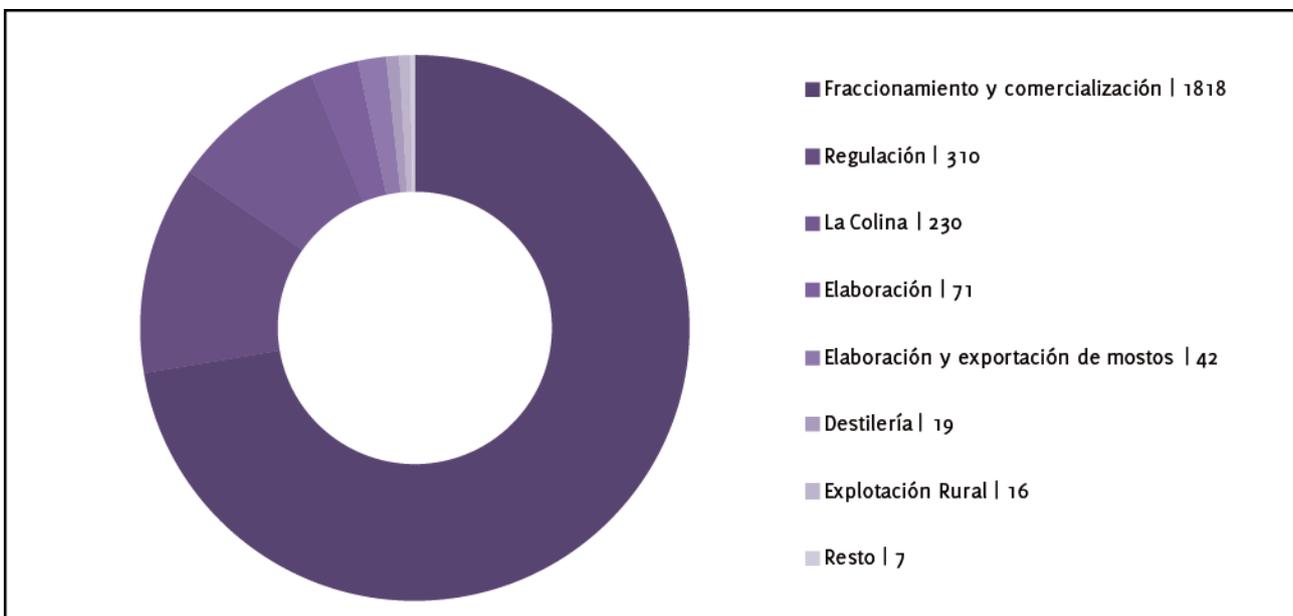
**Cuadro N° 1:**

*Destino de las Unidades funcionales de la Bodega Giol y su patrimonio*

**Fuente:** elaboración propia en base al decreto 3345/88 y datos proporcionados por Juri y Zapata, 1989.



**Gráfico N° 1:** Cantidad de empleados por unidad funcional pre re-dimensionamiento **Fuente:** elaboración propia en base al decreto 3345/88 y datos proporcionados por Juri y Zapata, 1989.



**Gráfico N°2** Cantidad de empleados por unidad funcional pos re-dimensionamiento **Fuente:** elaboración propia en base al decreto 3345/88 y datos proporcionados por Juri y Zapata, 1989.

Se decidió privatizar casa matriz y 14 sucursales, la planta frutihortícola, las marcas, la destilería y 5 fincas, aplicando procesos de despido y reducción del personal como con las posteriores privatizaciones de empresas públicas en la Argentina durante la década de los noventa.

### 2.5. El redimensionamiento de la planta de personal

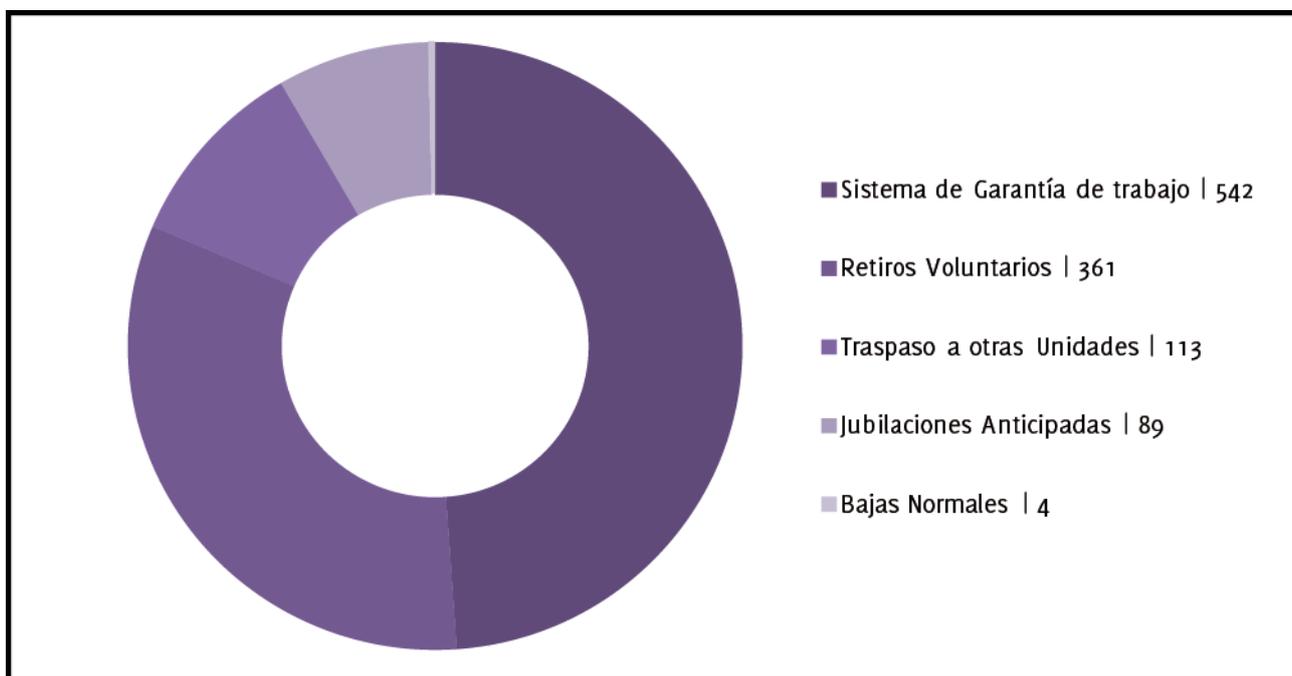
Esta tarea comenzó en julio de 1988 y terminó el 31 de agosto de 1988. Existieron 3 sistemas según Juri y Zapata (1989):

- 1)- Retiro voluntario: se ofrecía a los que optaran por retirarse de la empresa una parte de la indemnización por despido que les correspondía según la Ley de Contrato de Trabajo.
- 2)- Jubilación anticipada: a aquellos que se encontraban a menos de 5 años de jubilarse, recibiendo una indemnización en compensación por el menor monto de haberes jubilatorios que les correspondía.
- 3)- Sistema de garantía de trabajo: el empleado tenía dos alternativas, ser reubicado en la administración pública provincial o ser indemnizado por cualquiera de los dos métodos anteriores.

Concepto	Cantidad	Porcentaje
Personal al 31/12/87	3548	100
Personal al 15/05/89	2439	68.7

*Cuadro N°2: Cantidad de empleados pre y pos redimensionamiento Fuente: elaboración propia en base a los datos obtenidos en Juri y Zapata, 1989.*

El cuadro N° 2 y gráfico N°3 ilustra lo expuesto.



*Gráfico N° 3: Cantidad y porcentaje de empleados por concepto de retiro Fuente: elaboración propia en base a los datos obtenidos en Juri y Zapata, 1989.*

Relativo a este proceso de despidos, Sancho expresó (Diario Los Andes 27/06/1990):

*“Esta experiencia muestra que en el proceso de privatización de empresas públicas, cuando se toman decisiones firmes, acompañadas de métodos elaborados en base a planificaciones consistentes, los problemas laborales no son un impedimento” (p.5).*

## **2.6 Unidad La colina**

Esta unidad fue separada de la dirección de Giol, por lo tanto se manejó independientemente su situación financiera y comercial, lo cual demostró que esta unidad era rentable.

Una nota publicada en Diario Los Andes el 24/02/90 titulada *“Tecnología de avanzada en La Colina. Ayer inauguraron la nueva planta de envases de hojalata”*, resalta los dichos del presidente de Giol, Eduardo Sancho, en el día de la inauguración de una máquina hojalatera en “La Colina”:

Esta moderna maquinaria que se encuentra hoy en funcionamiento significa hoy un gran aporte a la comunidad y cumple con el objetivo de poner a la misma a la vanguardia en la producción de envases de hojalata en el país”. Agrega: “Además debemos sumarle el hecho de que crea una nueva fuente de trabajo (...) Por todo esto, es que consideramos primordial la transferencia de La Colina a manos privadas, cuyos capitales por lógica, pueden activar aún más la planta(...), lo cual el Estado por su situación económica no puede hacer. (p. 9).

¿Por qué se decidió la venta de la Colina aún cuando ésta no tenía problemas financieros, razón fundamental de la privatización de la bodega y de la planta de fraccionamiento y comercialización de Giol? y ¿por qué se compró una máquina hojalatera que constituía una vanguardia en el país si iba a desestatizar esta unidad?

## **3 Contexto de la transformación: crisis económica y vitivinícola. Cambio de la dinámica de acumulación en el circuito productivo vitivinícola.**

La marcha que tomó la vitivinicultura y la economía en general en Mendoza durante la década del 70` está íntimamente relacionada con acontecimientos internacionales y nacionales.

A partir del golpe de Estado de 1976 en Argentina comenzaron a redefinirse los agentes económicos que actuaron en el modelo por sustitución de importaciones que rigió en los años anteriores. Comenzó a ser más rentable la valorización financiera lograda con la inserción de los petrodólares “baratos” producto la crisis del petróleo de 1973 que inundó de divisas el sistema financiero internacional, en el circuito financiero local y el endeudamiento externo en lugar de invertir en actividades productivas. Mendoza conoció estas maniobras y fue sede de uno de los grupos económicos que mayor relieve nacional alcanzó: Grupo Greco (Mellado, 2008). En este contexto, comenzaron a manifestarse los argumentos a favor de la desestatización de la economía, comenzando a imponerse el régimen de acumulación rentístico-financiero impulsado a nivel internacional.

La llegada de la democracia no modificó los lineamientos generales del proyecto económico que se había iniciado durante la dictadura militar. Por el contrario, el nuevo régimen de acumulación

se profundizó en los años siguientes.

De esta manera con la transferencia de las empresas públicas, el Estado coadyuvó en la consolidación de un nuevo bloque de poder formado por los grupos económicos más concentrados del país y la banca acreedora que comenzaron a transitar en la década del noventa un proceso de acumulación acelerado, a costa de los sectores asalariados y de los activos del Estado (Jofré 2007:279).

Frente a esta realidad, entendemos que la privatización de Giol se inscribió en un proceso más amplio de transformación de la economía en general, y la vitivinicultura en particular.

Siguiendo a Saillard (1989) puede establecerse que los modos dominantes a nivel internacional condicionan la dirección de los comportamientos y estructuraciones sectoriales-ramas industriales en las regiones. De esta manera, las ramas industriales regionales descifran la racionalidad y lógica de la dinámica del capital que se impulsa desde el nivel macroglobal a la escala sectorial, en las cuales es posible reconocer con mayor precisión las asimetrías y las relaciones sociales desiguales.

Esta lógica macroglobal promueve la reestructuración del complejo vitivinícola ante la apertura al comercio internacional, el achicamiento del consumo de vinos comunes ligados al consumo masivo de los sectores populares y la creciente diferenciación de la demanda tanto doméstica como internacional, con el ascenso de los vinos finos ligado a sectores de altos ingresos.

A partir de la década del setenta del siglo XX, comienzan a delinear-se las transformaciones que definen la estructura de la vitivinicultura hasta la actualidad. Ésta se encuentra signada, por un lado, por una pronunciada reducción del consumo interno (tendencia internacional) de vinos no concluida aún (como muestra el cuadro N° 3), causado fundamentalmente por el auge de otras bebidas y cambios en los patrones de consumo.

De acuerdo con Alberto Gago (2006), la racionalidad del nuevo modelo de acumulación rentístico-financiero en el circuito productivo vitivinícola se concreta en:

- 1)- Articulaciones dominantes interfirmas.
- 2)- Integración vertical en la cadena productiva.
- 3)- Actuación inter-rama e inter-sectores de empresas que operan como grupo económico con presencia en otra actividades dinámicas de la estructura económica regional (Peñaflor, Cartellone, Baggio).
- 4)- Presencia activa y decisiva del gran capital trasnacional en los eslabones más dinámicos de la cadena productiva desplazando al capital local (Domeq, Perdoud, etc.).
- 5)- Destino internacional de la producción que demanda preferentemente vinos finos varietales, con alto grado de concentración en pocas empresas. Históricamente, hasta mediados de los noventa, la industria vitivinícola se caracterizaba por su orientación mercado internista y producción de vino de mesa.

Años	Consumo por habitante
1980	76.28
1985	60.05
1990	54.15
1995	41.08
2000	37.75
2005	29.18
2010	24.85
2015	23.38

**Cuadro N° 3:** Evolución del consumo aparente de vino, por habitante, 1980-2010. (Litros por habitante cada 5 años) **Fuente:** Elaboración propia en base a información del Instituto Nacional de Vitivinicultura.

### 3.1. La reconversión tecno-productiva y organizacional

En este período, comenzó un proceso de reconversión tecnológica que abrió una brecha con los pequeños productores primarios y secundarios, quienes se encuentran atrasados respecto de la modernización que lograron los agentes más grandes de la cadena. Además, la reconversión tecnológica produjo un triple impacto territorial negativo:

- a)- Como casi totalidad del equipamiento instalado en los últimos años es de origen externo, la industria local proveedora de equipos para la vitivinicultura esta desapareciendo.
- b)- Como consecuencia de lo anterior, el excedente económico producido en la región se transfiere a los países productores de los bienes-insumos utilizados en la AIV.
- c)- El cambio tecnológico tiene consecuencias importantes en el empleo: la fuerza de trabajo entra en un espiral de mayor subordinación al capital.

### 3.2. El marco regulatorio

La desregulación se impuso en la actividad económica de nuestro país a partir del año 1976, pero con mayor agresividad en la década de los noventa.

El paradigma de la desregulación del Estado se concreta en su retirada de la función mediador-regulador de la producción y del excedente social. El nuevo estilo permite a los grandes grupos el control en la asignación de recursos, de los precios y la regulación de las relaciones contractuales por el mercado. En este contexto, observamos que las políticas públicas de desregulación y de privatizaciones han sido totalmente funcionales al modelo de acumulación rentístico-financiero impuesto y constituyeron factores decisivos para impulsar la nueva modalidad de acumulación en el circuito productivo local.

A través del decreto-ley 2284/91 de “Desregulación Económica” conjuntamente con la ley N° 23.928 de Convertibilidad y Ley de Reforma del Estado, se impulsó el cambio en el patrón de acumulación y reconversión productiva. El decreto-ley 2284/91 no sólo deroga la ley de envasamiento en origen, sino que avanza con una visión de libre mercado que se impondría con fuerza en los años siguientes. Asimismo, se dejaron sin efecto todas las regulaciones de la vitivinicultura, como la ley que prohibía implantación de viñedos de variedades comunes hasta 1993, que bloqueaba las existencias vínicas y establecía otras medidas de control de oferta y diversificación de la uva. Asistimos, como sostienen autores como Basualdo y Azpiazu *“a un desplazamiento del poder regulatorio de determinados mercados, a quienes podían ejercer con plenitud posiciones oligopólicas u oligopsónicas en los mismos”* (Azpiazu, 2003:25).

Sintéticamente, podemos nombrar las normas que rigen a partir de los años 90´ a la actualidad: Denominación en origen (ley nacional N° 25.163/99 reglamentada por decreto 57/04); Contrato de maquila (Ley nacional N° 25.113/99) que eliminó cláusulas previstas anteriormente, como la facultad de los gobiernos provinciales para fijar el precio máximo que viñateros debían pagar a bodegueros por elaboración y cuidado de sus uvas, dejando al libre mercado las condiciones de venta; Acuerdo de diversificación a mosto Mendoza- San Juan (Ley provincial 6.216/94); Creación de la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR) y Plan Estratégico Vitivinícola Argentino (PEVI) (Ley nacional 25.849/04).

Además, podemos mencionar: compras del Estado de vino, fondos y créditos de organismos gubernamentales, políticas de reconversión y proyecto de ley de seguro agrícola.

En términos generales, desde la década del 90' con políticas tendientes a la desregulación, el grueso de las intervenciones se concentró en políticas crediticias y de subsidio. Dentro de las no propiamente crediticias, se destacan el acuerdo Mendoza-San Juan, la intervención del Estado en la compra de vinos, el PEVI y el seguro agrícola. No existe legislación provincial tendiente a evitar y controlar la concentración económica ni a regular precios, salvo compras que realiza el Estado para tonificarlos, con elevado costo fiscal. Tampoco, se aplica la Ley Nacional de Defensa de la Competencia (25.156/99), donde se producen fusiones y compras que generan grupos económicos con posición dominante en el mercado vitivinícola (caso FeCoVita y Resero).

Asimismo, no existen políticas diferenciadas según el tipo de producción vitícola (vinos, pasas, mostos, uva en fresco, etc.), ni direccionadas según la escala del productor.

Entonces, el marco de regulación da forma a la nueva dinámica de acumulación que se impone, la cual es controlada además por la modernización tecno-productiva (Boyer, 1989).

### **3.3. El proceso de privatización de Giol: puntapié inicial para la implantación de la nueva matriz de acumulación en la agroindustria vitivinícola de Mendoza.**

El gobierno provincial que asumió en diciembre de 1987, encabezado por Bordón junto con el directorio de la empresa, presidido por Sancho, decidió encarar su privatización. Eduardo Sancho dijo en una nota publicada en diario Los Andes el día 27 de Junio de 1990:

La desestatización de Giol no fue planteada como una simple venta de activos, sino como una responsable y profunda transformación para el bien de Mendoza (...) y se buscó con ello la transformación de la estructura vitivinícola; evitar que Giol siguiera ocasionando un importante drenaje de recursos de las arcas provinciales y preservar fuentes de trabajo" (p.9).

Desde la corriente que plantea que la venta fue exitosa, se dice que se trató de una privatización diferente a lo que se hizo con posterioridad en la Argentina porque supuso, en primer lugar, una reestructuración de la empresa para mejorar su situación económico-financiera y, a su vez, se fomentó la integración de los productores y su cooperativización. La reestructuración apuntó a eliminar el déficit, encarar un proceso de transformación empresarial y de reconversión tecnológica y que los productores vitivinícolas organizados fueran los artífices de este proceso. (Beguetti y otros, 1996)

Otra particularidad de la privatización de la bodega de los mendocinos es que se hizo por decreto, lo cual desde la mirada de algunos juristas, es inconstitucional, ya que la Constitución de Mendoza en su artículo 99 inc. 4 establece que es facultad privativa de la Legislatura disponer la enajenación de los bienes públicos. Sin embargo Bordón consideró que Giol pertenecía al conjunto de bienes privados del patrimonio provincial, con lo cual lanzó la licitación por decreto.

### **3.4. La licitación de las Plantas y de las marcas de Bodegas y Viñedos Giol: traspaso de la Unidad de Fraccionamiento y Comercialización**

La licitación incluía la venta de los inmuebles, las piletas y las vasijas, las maquinarias, los vehículos, las plantas de fraccionamiento ubicadas en distintos lugares del país, entre ellas las de Palermo, Paternal, Junín y Bahía Blanca en Buenos Aires, las de Salta y Pichinal en la provincia de Salta, la de Barranqueras en el Chaco, la de San Miguel en Tucumán, las de Santa Fe, Rosario, Córdoba, Santiago del Estero y también las de Maipú, San Rafael y General Alvear en Mendoza, además de 17 fincas. Asimismo alrededor de 180 vagones de ferrocarril con los que se realizaba el traslado de vinos, alcoholes y mostos a granel, entre otros bienes valiosos. También comprendía el alquiler por 10 años con opción a comprar las prestigiosas marcas de Giol (Canciller, Toro, La Colina, Diamante, etc.).

Luego de conocido el decreto de privatización, Rodolfo Gabrielli, Ministro de Economía en esos años, anunció que iban a tener preferencia los que se asociaran en cooperativas (el pliego licitatorio daba una bonificación del 20% sobre la oferta a los que se presentaran en forma de cooperativa) y que la operación también incluía los pasivos de Giol, que los estimaba en alrededor de 30 millones de dólares, de los cuales 18 millones de dólares eran deudas con los Bancos oficiales provinciales y el resto era deuda comercial, previsional e impositiva.

Hubo un sólo oferente: Cubas de Roble SA en sociedad con FeCoVita, a quienes se le adjudicó la unidad, pero luego Cubas de Roble desistió de la sociedad.

Es difícil entender porque hubo sólo un oferente cuando aquello que se licitaba era algo tan importante. El entonces diputado Pedro Montenegro (UCR) expuso en el diario Los Andes fechado 15/04/92:

*Por más que fuese atractiva la oferta de Giol ¿qué empresa o asociación de productores se iba a arriesgar, en esa época especial del país, a adquirirla si ello implicaba hacerse cargo no sólo de la deuda financiera y comercial, sino que existía también la deuda impositiva y previsional? (p. 7)*

Posteriormente, la deuda de Giol con el Banco de Mendoza se pagó con la cesión de las obligaciones de ambas empresas por el saldo de precio de la misma Giol

Y en 1992 el entonces gobernador Arturo Lafalla anunció que “la deuda de Giol fue asumida por el Estado”, lo cual fue primera plana en el diario Los Andes en su edición del día 15 de Abril de 1992:

Como todos saben, Giol arrastraba una vieja deuda en el Banco Mendoza que al 31 de Marzo de 1991, al dictarse la ley de Convertibilidad, era de aproximadamente 44.000.000 de pesos. Esta deuda siguió evolucionando y a Septiembre-Octubre de 1991 era de 58.000.000 de pesos. Por una resolución que dita el Ministerio de Economía de la Nación se debieron reformular estos números y quedan vigentes los 44 millones de antes. Pero 44 o 58, esa es la deuda vieja de Giol (p. 3).

Seguidamente puntualizó:

de esta deuda se hará cargo el Tesoro Provincial. Un tema distinto es la venta de Giol a FeCoVita, cuya adjudicación se hizo por el monto total de 17.500.000 pesos entre los activos y el alquiler de las marcas. Esta deuda siguió evolucionando porque era a valor vino. Al dictado de la ley de convertibilidad ascendía también aproximadamente a 44 millones. La aplicación de la ley desagia esta deuda que vuelve a ser de unos 18 millones de pesos, importe que FeCoVita le debe a Giol, o si quiere al gobierno de la provincia (p.3).

Y agregó:

El mérito de la privatización fue congelar la deuda en las cifras aludidas. De no haber sido así, hoy estaríamos hablando de 100 o 120 millones de pesos y nos hubiera costado a todos los mendocinos la vida del Banco Mendoza (p.3).

Por otra parte, el precio base establecido era increíblemente bajo en comparación con la valuación del patrimonio a vender, el cual estaba valuado en más 100 millones de dólares. El pliego de las plantas de fraccionamiento y de comercialización estableció un precio mínimo equivalente a 12.400.000 dólares. En cuanto al pago, debía integrarse como mínimo el 10% al contado, pudiendo ser abonado con vino o con mostos y el saldo hasta en 10 años, con distintas opciones de actualización, mas un interés del 7% anual sobre saldos. Para el alquiler con opción a comprar las marcas de Giol, el mínimo precio fijado por el pliego fue un equivalente a 13.400.000 dólares. El plazo establecido para el alquiler fue de 10 años con pago mensual del canon.

Resulta llamativo que se haya adjudicado la unidad a Cubas de Roble SA cuando esta empresa estaba en concurso<sup>2</sup>. Esta situación obligaba a excluirla de la licitación porque, según el artículo 52 del pliego de condiciones: *“No podrán ser oferentes: los que estén en estado de convocatoria de acreedores, quiebra o liquidación en cualquier jurisdicción”* o que al menos, la Comisión de Adjudicación de Giol no haya dicho nada al respecto en su informe.

El Directorio de Giol contrató a los contadores Barraco, Gómez y Acquaro para hacer la valuación de las plantas y de las marcas y de allí poner el precio mínimo. Y del análisis del expediente concursal citado surge que el Contador Washington Acquaro era el Síndico de Cubas de Roble SA. (Diario Los Andes, 27/02/1991).

FeCoVita se comprometió a pagar el 20% al contado y el resto en cuotas anuales, con dos años de gracia, durante 8 años. Pagó la primera cuota, pero la segunda la refinanció en doce cuotas mensuales. De allí, nunca se volvieron a efectuar pagos por la compra de Giol, hasta que el gobierno provincial decidió condonar su deuda de contado y mantener la financiada. Sin embargo, esta tampoco fue pagada hasta el día de hoy. Asimismo, tampoco se pagó nada por las marcas “Toro” y “Canciller” y además la deuda vieja de Giol fue asumida por el Tesoro Provincial (Diario Los Andes, 15/04/1992, p.3).

---

2 El 18/02/1981, en expediente 48.905 “Apelco S.A. Bodegas y Viñedos p/ concurso preventivo”, el juez del 8º Juzgado Civil decretó el concurso comercial, que se encuentra anotado en el tomo 1 de concursos preventivos, fojas 67, n° 63. Cubas de Roble S.A. era la continuadora de Apelco S.A, situación conocida al momento de la licitación ya que consta en el informe de la Comisión de Adjudicación de Giol.

También resulta sospechoso el nombramiento de Eduardo Sancho al frente de la presidencia de Giol al momento de decidir su privatización, y que luego fuera FeCoVita la adjudicataria de la unidad, ya que Sancho se desempeñaba hasta ese entonces en dicha Federación, y posteriormente la volvió a presidir hasta el día de hoy.

Todo esto hace dudar de que el proceso de privatización pueda ser catalogado de “transparente”, más allá de lo que pueda haber dicho Fiscalía de Estado respecto a que no existieron irregularidades ni delitos tipificados por el Código penal (Diario Los Andes 15/07/1992, p. 1 y 13). Mientras que el Dr. Gustavo Castiñeira de Dios, por entonces asesor legal del Tribunal de Cuentas, aconsejaba que se estaba en condiciones de utilizar el procedimiento previsto por el artículo 22c de la ley 1.003: la iniciación de un juicio parcial de cuentas por las irregularidades existentes. Sin embargo, Gustavo Castiñeira de Dios renunció a su cargo al día siguiente y nada se efectuó al respecto.

#### **4. FeCoVita**

En razón de haber sido adquirida por una cooperativa de segundo grado, la enajenación de la unidad de fraccionamiento y comercialización de Bodegas y Viñedos Giol fue catalogada como una privatización social. Y con esto se buscaba evitar la concentración de la industria y favorecer a los pequeños y medianos productores que trabajaban con Giol.

¿Favoreció realmente a los pequeños y medianos productores? ¿Se evitó la concentración en la industria?

FeCoVita, es una entidad de segundo grado que asocia actualmente a 29 cooperativas vitivinícolas primarias, las cuales representan a alrededor de 5.000 productores de los cinco centros regionales de Mendoza: General Alvear, San Rafael, Valle de Uco, Centro Norte y Este, manejando aproximadamente 25.000 hectáreas productivas.

Esta cooperativa en sus pocos años de existencia ha logrado convertirse en una de las líderes en producción y comercialización de vinos en la Argentina. Es la tercera empresa exportadora de la Argentina, y en volumen, la primera en el mercado interno.

Las cooperativas asociadas a Fecovita son: Ag. Real del Padre, Ingeniero Giagnoni, Rama Caída, Productores de Junín, Goudge, Tulumaya, Pampanos Mendocinos, Altas Cumbres, El Poniente, La Dormida, El Cerrito, San Carlos Sud, De Mendoza, Brindis, Sierra Pintada, Norte Mendocino, Nueva California, Colonia California, Tres de Mayo, Moluches, Tres Porteñas, Algarrobo Bonito, Mai-pú, Vista Flores, Las Trincheras, Del Algarrobal, Norte Lavallino, El Libertador y Agrícola Beltrán.

##### **4.1. ¿Cómo funciona FeCoVita?**

Mauricio Marchena, productor asociado a la cooperativa Vista Flores, asociada a su vez a FeCoVita, cuenta que esta Federación

cupifica la cantidad de vino que le va a comprar a cada cooperativa, para hacer una compra lo más equitativa posible. Anualmente pasa un determinado cupo de los distintos tipos de vinos, sea tinto, fino, blanco, mosto inclusive. Es un cupo que la cooperativa tiene que cumplir con Fecovita, si no hay sanciones. Lo mismo pasa a nivel de cooperativa

primaria, es motivo de exclusión. Se puede superar el cupo, incluso anualmente se aumentan, según las cantidades que ingresa cada cooperativa, premiando el cumplimiento.

Esta federación de cooperativas tiene por objeto, de acuerdo a lo establecido por el estatuto, contribuir a la realización de los objetos sociales de las cooperativas asociadas sin afectar la autonomía de las mismas; comercializar sus productos en mercados nacionales y extranjeros; representarlas ante organismos públicos y privados, nacionales y extranjeros y promover la legislación que favorezca la actividad de sus asociadas.

Por otra parte, Fecovita se financia con el aporte de las cooperativas asociadas de una cuota de ingreso (generalmente en vino) y una cuota social que debe ser cancelada en el plazo de cinco años. Asimismo, éstas se comprometen a ampliar el capital en forma proporcional al monto monetario de las operaciones realizadas entre cada cooperativa y la federación. Además, aportan un 6%, independientemente del monto de las operaciones realizadas, para la compra de maquinaria y la transformación tecnológica.

Cabe destacar que la incorporación de nuevas cooperativas al sistema FeCoVita no es abierta ni espontánea, aunque forman parte del mismo la gran mayoría de cooperativas de la provincia. El ingreso de nuevas entidades está regulado por una racionalidad estrictamente económica. A mayor número de cooperativas asociadas se debe distribuir un mercado finito entre un mayor número de beneficiarios. Esta lógica puede comprobarse con mayor claridad en las situaciones de quiebra o retiro de una cooperativa del sistema FeCoVita. El cupo correspondiente se distribuye entre las cooperativas que quedan, ampliando la cuota de mercado para cada una y no incorporan nuevas cooperativas. La forma en que se distribuye internamente ese cupo adicional ha sido generalmente en forma proporcional a los cupos existentes y excepcionalmente se ha optado por una distribución igualitaria entre el conjunto de cooperativas asociadas.

Esto es verificado cuando le preguntamos a José Fernández, Presidente de la Cooperativa Guaymallén, la cual no se encuentra asociada a FeCoVita, cuál es la razón de no asociarse a ella

Nosotros hace del año 92` que queremos integrarnos a Fecovita, y no nos permite ingresar. La razón que exponen todavía los fundadores, es porque en un principio cuando se formó Fecovita las autoridades que estaban en ese tiempo a cargo de la cooperativa, como fue un pase medio político de Giol por la privatización, le tuvieron un poco de desconfianza, y quedamos como socio adherente, pero nunca nos integraron. Y del año 92`, no se nos permite integrar. Ellos exponen que porque desde un principio la cooperativa no quiso integrar Fecovita.

Sin embargo la Ley Nacional N° 20.337 de cooperativas, en su artículo 17 reza: *“Pueden ser asociados las personas físicas mayores de dieciocho años, los menores de edad por medio de sus representantes legales y los demás sujetos de derecho, inclusive las sociedades por acciones, siempre que reúnan los requisitos establecidos por el estatuto. Dentro de tales supuestos el ingreso es libre, pero podrá ser supeditado a las condiciones derivadas del objeto social”.*

#### **4.2. ¿Qué servicios ofrece a sus asociados?**

Esta cooperativa de segundo grado ofrece a sus asociados una serie de servicios que les permiten reducir costos de producción y obtener una mayor ganancia por la venta de sus produc-

tos. Entre estos servicios se encuentra el fraccionamiento y la comercialización, la posibilidad de acceder a información sobre las demandas del mercado consumidor y de nuevas técnicas de elaboración, la posibilidad de acceder a insumos agroindustriales y maquinarias a precios menores que los del mercado, el acceso a créditos y un seguro agrícola para hacer frente a los daños climáticos tan frecuentes en determinadas épocas del año.

Entre los servicios que Fecovita ofrece a sus asociados, podemos mencionar también los que la Asociación de Cooperativas Vitivinícolas (Acovi) proporciona, ya que todas las cooperativas primarias asociadas a la Federación lo están también a Acovi.

#### **4.3. Poder de Mercado**

Frente al gran volumen que maneja Fecovita, interrogamos a los distintos entrevistados sobre si creían que esta Federación tiene un comportamiento real diferente a su régimen de propiedad, frente a lo cual Carlos Iannizzoto, presidente de ACOVI, precisó

El éxito de Fecovita está fundado en que es una empresa y una empresa relaciona ingresos y costos, estrategias de marketing, su competencia en el mercado, por lo tanto de ninguna forma puede comportarse fuera de las reglas del mercado. Sino no podríamos competir. El matiz es que los directivos son productores. Entonces los que dirigen y establecen cual es el precio del vino en góndola, son los mismos que lo producen, entonces el interés va a estar centrado en que el precio de góndola represente lo mejor que pueda al precio del productor, sin que afecte la competencia. Sí hay rasgos de una gran empresa, pero también rasgos de empresa social en la cual el precio en la cadena de valor es la empresa que más le dedica a la parte de la producción primaria. No solamente en el precio, sino los beneficios y acciones.

Sin embargo hay otras visiones respecto a este tema. En la voz del presidente de la cooperativa Guaymallén, José Fernández, se expresa la otra corriente que considera que Fecovita se comporta como una gran empresa

No te quepa la menor duda de que Fecovita, con la escala enorme que tiene, se comporta como una gran empresa. No sé si llamarles especuladores o no, pero si dueños del mercado, que se llaman Peñaflor, RPB o Baggio y/o Fecovita. Fecovita también compra pero cuando va a vender un tercero, es un tercero común y vulgar, es como si fuera Peñaflor o RPB, no hay diferencia. Además como nosotros no estamos integrados a Fecovita y la diferencia de precios es bastante, en algunos vinos hasta un 20- 25% de lo que es el precio que Fecovita les liquida en las cooperativas de ellos, entonces algunos socios nuestros, por lógica buscando su mejor rentabilidad, se van a otras cooperativas que sí están asociadas a Fecovita. Entonces ese es uno de los resentimientos que tenemos hablando así muy francamente, con Fecovita, que no nos permite el ingreso y nos lleva socios.

El mercado de vinos de la industria mendocina dista mucho de la competencia perfecta, según señalan Azpiazu y Basualdo (2003), que consideran el mercado de vinos segmentado en mercado de vinos comunes o básicos y mercado de vinos varietales o finos. El mercado de vinos básicos conformaría un oligopolio "bilateral no equilibrado", ya que sólo 4 empresas detentan el 90% de dicho mercado, mientras que en el mercado de vinos varietales existen numerosas

bodegas con presencia de numerosas marcas. A la hora de vender la producción en el mercado interno, las pocas grandes empresas productoras enfrentan el poder de compra de las cadenas de super e hipermercados que limita el poder del oligopolio de producción (transformándose en un oligopolio bilateral equilibrado si tomamos este eslabón de la cadena).

En un estudio más reciente, (Pósleman y otros, 2014) también se señala el poder de mercado en el segmento de vinos básicos. Considerando las 4 etapas generalmente aceptadas en la industria: etapa primaria/agrícola, etapa industrial/producción, etapa de fraccionamiento y etapa de comercialización, los autores señalan que en de fraccionamiento se produce la mayor parte de valor agregado de la cadena y también la mayor concentración: sólo 3 empresas concentran el 70% del mercado de vinos básicos (Grupo Peñaflor, FeCoVita y RPB Baggio).

Este segmento de vinos básicos, denominados “sin mención varietal” por el INV, es el demandante del vino producido por los bodegueros trasladistas y cuya materia prima es la uva que producen principalmente los pequeños productores. Los autores señalan:

(...) que estas empresas tienen características oligopsónicas y oligopólicas. Oligopsonio porque son grandes compradoras de uva y vino, definiendo ambos precios con sus intervenciones en el mercado. Además concentran las ventas que alimentan la cadena de comercialización hacia adelante, proceso que las convierte en oligopolio. En la cadena de valor hacia adelante se enfrentan con grandes cadenas de comercialización y grandes distribuidores y su poder se ve atenuado, situación que puede disminuir la discrecionalidad que otorga el poder de mercado (Posleman y otros, 2014:13).

Los mismos autores también señalan que en 2006 se incrementó la concentración del mercado por la adquisición de la cuarta mayor empresa (Resero) por parte de la tercera (FeCoVita). A pesar de ello, la concentración fue permitida por la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia. Dicho proceso de concentración por tanto respondió a una decisión política, por lo que los autores la etiquetan como concentración “antropogénica”.

En la industria vitivinícola la estructura atomizada de la producción primaria implica debilidad de negociación y es la razón por la que los ajustes en la cadena de valor resulten más fáciles hacia atrás (materia prima) mientras que hacia adelante (distribución y comercialización) el poder se atenúa por la existencia de grandes cadenas de comercialización y productos sustitutos próximos.

#### **4.4. Concentración económica**

Según Gabriela Lizana, representante de la Asociación de Productores del Este Mendocino (APROEM), el problema fundamental de los pequeños y medianos productores es la concentración del poder de compra del vino en tan pocos jugadores.

Dice Lizana

Debería estar llamándonos la atención la concentración que hay en el mercado. Cómo está haciendo que los precios sean totalmente irreales, fuera de cualquier lógica de mercado.

Además, pronostica

Así, vamos a tener que abandonar la finca o vender. Se reducirán los puestos de trabajo. Lo que sucede es que cuando la rentabilidad es nula, es muy difícil mantenerse y entra en crisis todo el sistema. Somos conscientes de que el obrero de viña debe ganar más, pero el productor no puede pagar. A esto hemos llegado por el poco control del Estado y con una serie de situaciones que se han dado año a año para favorecer la concentración. Hoy tenemos un montón de empresas instaladas con mucho poder. Solamente con un gran poder se les puede hacer frente. Acá se tiene que poner en marcha todo el sistema: desde leyes que protejan al productor, medidas fuertes. La posición dominante en la que se encuentran las empresas vitivinícolas que conforman estos oligopolios y oligopsonios, y el abuso de la misma, debe limitarse de alguna forma, más allá de las posibilidades de aplicación de la legislación para la defensa de la competencia (ley 25.156).

Según publica COVIAR (COVIAR, 2015), analizando datos disponibles para el año 2013, el coeficiente de Gini para el sector primario arroja un valor de 65,5 lo que podría interpretarse como una situación moderadamente concentrada. Mientras que el 10% de los productores de menor superficie (en promedio 2 hectáreas) poseía sólo el 2% de lo producido, el último decil, es decir el 10% de los productores con mayor proporción de superficie cultivada (en promedio 80,3 hectáreas), detentó el 58% de la producción.

El sector elaborador, en comparación con el primario, presentaría mayor concentración, ya que el coeficiente de Gini arroja un valor de 74%. Si se tienen en cuenta los establecimientos elaboradores del año 2014 que son 805 establecimientos registrados<sup>3</sup>, se advierte que el 10% de los elaboradores de menor escala (con una elaboración menor a 24.000 litros) producían el 0,1% de la elaboración total, mientras que el 10% de establecimientos mayores (más de 3 millones de litros) ostentaban el 67% de lo elaborado.

Evaluando este indicador a lo largo del tiempo, se observa que el fenómeno de desigualdad se ha ido intensificando: el coeficiente de Gini pasó de 69% en 2005 a 74% en 2014.

Analizando el sector fraccionador, teniendo en cuenta la totalidad de los vinos, se puede aseverar un crecimiento en la desigualdad, marcado por el valor del Gini que arroja un 88% y el cual se ha incrementado desde 2005 a 2014. Así por ejemplo el 10% de los fraccionadores más grandes (último decil) pasó de fraccionar el 90% del mercado en 2005 al 94% en 2014. De este modo, la principal empresa del sector fraccionador pasó de participar del 19% del total fraccionado a principios de la década estudiada a fraccionar el 27% en el año 2014. Este fenómeno se repite analizando las 10 principales fraccionadoras.

Estos datos demuestran como la concentración en todos los eslabones de la cadena productiva vitivinícola ha ido en aumento.

---

<sup>3</sup> Se considera como establecimiento elaborador al grupo económico en su conjunto, agrupándose en un solo establecimiento todas las empresas o cooperativas asociadas a un mismo grupo.

## 5. Conclusiones

A partir de la década del '70 se modificaron drásticamente las condiciones que caracterizaban al complejo vitivinícola, augurando un cambio en el modelo de acumulación. Este proceso desplegado de lleno en los '80 tras la crisis que sufría el sector, logró su apoteosis con la apertura económica y con la consiguiente implementación de un marco regulatorio neoliberal afín mantenido hasta la actualidad. Las transformaciones en la agroindustria vitivinícola de Mendoza se ajustaron a este proceso de escala mundial que reprodujo estructuralmente los cambios del proceso productivo a nivel local, cuyo resultado ha sido una “reconversión productiva” concentrada y excluyente, especializada y mundializada.

Esta nueva configuración inaugura una dinámica de acumulación rentística-financiera, en donde se observa el desplazamiento del Estado como agente asignador de recursos predominante durante el período de sustitución de importaciones (1930-1970), lugar que va a ser ocupado por el mercado.

Los objetivos a alcanzar con la privatización fueron:

- Evitar que la empresa siga siendo un lastre para el erario público provincial;
- Evitar la concentración de la industria;
- Favorecer al sector de pequeños y medianos productores que trabajaban con Giol;
- Resguardar los derechos adquiridos por los trabajadores.

Más allá del endeudamiento que realmente tenía Giol, era incompatible la existencia de una empresa estatal reguladora con este nuevo paradigma. El hecho de que se hizo cargo el tesoro provincial de la deuda vieja, que FeCoVita jamás pagó el irrisorio precio puesto de base, que se apropió de sus marcas sin pagar y que se privatizó también “La Colina” cuando era rentable, dan indicios de que el endeudamiento era algo secundario. Y como consecuencia de esto, la privatización generó un perjuicio al patrimonio público de la provincia.

Por otra parte, si bien la concentración económica en el país preexistió a las privatizaciones de las empresas públicas, encontró en esta coyuntura inmejorables condiciones para su consolidación. Así, luego de la privatización de Bodegas Giol, la concentración económica en todos los eslabones de la cadena productiva se ha profundizado, perjudicando principalmente a pequeños y medianos productores que no pueden competir con el poder de mercado que tienen los grupos económicos fijadores de precio.

Y respecto al resguardo de los derechos adquiridos por los trabajadores, podemos decir que tampoco se cumplió ya que muchos fueron despedidos, jubilados o reubicados en otras partes de la Administración Pública, cambiando sus funciones.

Si bien se trató de una privatización diferente al resto, porque fue vendida a una cooperativa de segundo grado y que gran parte de los productores asociados mencionan las ventajas de pertenecer a esta Federación, FeCoVita se ha transformado actualmente en un gran grupo económico cuyo comportamiento real se aleja de su régimen de propiedad, por lo cual no puede

considerarse como una privatización social.

A su vez, las irregularidades cometidas durante el proceso privatizador hacen que no pueda ser catalogado de transparente.

Para concluir puede sostenerse que el proceso privatizador de Giol, contribuyó a consolidar el régimen de acumulación rentístico financiero y desató un proceso de redistribución regresiva de la renta en la cadena vitivinícola, sin ser ésta la exclusiva causa de esta situación.

## 6. Bibliografía

- AGLIETTA, M. (1991). Regulación y crisis del capitalismo (5<sup>ta</sup> Ed). Madrid: Siglo XXI.
- AZPIAZU, D. y BASUALDO, E. (2003). El complejo vitivinícola argentino en los noventa: potencialidades y restricciones. Cepal-Flacso. [http://www.flacso.org.ar/uploaded\\_files/Publicaciones/Azpiazu.Basualdo\\_Complejo.Vitivinicola.Argentino.2001.pdf](http://www.flacso.org.ar/uploaded_files/Publicaciones/Azpiazu.Basualdo_Complejo.Vitivinicola.Argentino.2001.pdf)
- BOYER, R. (1989). La teoría de la Regulación. Un análisis crítico. Editorial Humanitas. Argentina.
- BEGUETTI, V.y otros (1996). *Bodegas y Viñedos Giol*. Seminario dirigido por el profesor Luis Coria. Mendoza. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Cuyo.
- COVIAR, (2015). Estudio de la Distribución del Ingreso en la Cadena Vitivinícola Argentina, Informe Preliminar.
- FABRE, P. (2005). La privatización de bodegas y viñedos Giol. Una experiencia exitosa. CEPAL. Recuperado el 23 de marzo de 2013. <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/6/20886/docgiol.pdf>
- GAGO, A. (2006). Las nuevas tendencias de desigualdad, polarización y exclusión. El impacto de la acumulación vigente en la Región de Cuyo – Argentina. Mendoza: Publicaciones CEIR.
- GIRINI, L. (2007). Arquitectura e industria: la bodega Giol hito fundamental de la vitivinicultura mendocina. Ponencia presentada en X Seminario Iberoamericano de Vitivinicultura y Ciencias Sociales, Facultad de Filosofía y Letras UnCuyo-Facultad de Arquitectura, Urbanismo Diseño de la Universidad de Mendoza.
- JOFRÉ, J. L. (2007). Empresas Públicas: de Estatales a Privadas (1976-2001). *Confluencia*, 3(6), 267-289.
- JURI, M. y ZAPATA J. (1989, diciembre). La privatización de Giol y la reducción del personal. *Novedades Económicas N° 105. Fundación Mediterránea IEERAL*, p. 10-20.
- MELLADO, V. (2008). Empresariado y vitivinicultura: trayectoria y caída del grupo Greco. En A. Mateu, & S. Stein, *El vino y sus revoluciones* (págs. 351-365). Mendoza: EDIUNC.
- MOSCHENI, M. (2015). Transformaciones territoriales en el circuito productivo de la vitivinicultura sanjuanina 1990-2013. *Revista de la Facultad de Agronomía*, 114 (2), 171-183.
- PAVESE, E. (1997). Caso Giol. Bordón y cuenta nueva. Mendoza: Colección Memoria Ciudadana. Editorial Huayra.
- PEREZ, J. C. y CARMIOLO J. A. (1979). Bodegas y Viñedos Giol en el mercado de uvas y vino. Mendoza. Seminario de investigación organizado por el Dpto. de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas. Uncuyo.
- PÓSLEMAN, E. (2014): “Poder de mercado en la industria de vinos básicos de Argentina”, Revista del Instituto de Desarrollo Sostenible, N° 1, Universidad Católica de Cuyo, Facultad de Ciencias

Económicas, San Juan, Argentina.

SAILLARD, I. (1989): "Globalización y especialización sectorial. Qué sucede con las regulaciones nacionales. En La Teoría de la Regulación: estado de los conocimientos. Volumen I. Universidad Nacional de Buenos Aires.

SANCHO, E. y otros (1992). Breve informe sobre la reestructuración de Bodegas y Viñedos Giol, Empresa del Estado Industrial y Comercial (EEIC). Mendoza.

#### **Notas periodísticas**

Los Andes, "Bordón: no morirá la vitivinicultura", "Expuso Sancho los principales aspectos de la acción de Giol", 03/12/1987.

Los Andes, "Interpelan a los Directores de Giol por ventas de La Colina", "Flamarique dijo que La Colina vendió a precio de lista" "Sostienen que la empresa habría perdido un millón de dólares", 18/08/1989.

Los Andes, "Buen nivel de producción con recursos propios", "Ayer fue inaugurada la nueva planta de envases de hojalata", 24/02/1990.

Los Andes, "No se ha incurrido en ilícitos", 24/04/1990.

Los Andes 27/06/90, "Giol privatizada, ¿cumplirá su función?", 27/06/1990.

Los Andes, "Sancho: la privatización de Giol ha sido transparente", 6/07/1990.

Los Andes, "No cumplió con las metas de su creación", 03/12/1990.

Los Andes, "Denuncian irregularidades en Cubas de Roble y Fecovita", 27/02/1991.

Los Andes, "La deuda de Giol la absorbió la provincia", 15/04/1992.

Los Andes, "No existieron irregularidades en la privatización de Giol", 15/07/1992.

#### **Glosario de Siglas**

ACOVI	Asociación de Cooperativas vitivinícolas
AIV	Agro-industria vitivinícola
APROEM	Asociación de productores del Este Mendocino
CAVIC	Corporación Agrovitícola Industrial y Comercial
COVIAR	Corporación Vitivinícola Argentina
FECOVITA	Federación de cooperativas vitivinícolas argentinas



INAES                    Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social  
INV                        Instituto Nacional de Vitivinicultura  
PEVI                      Plan Estratégico Vitivinícola