

Índice

Presentación.....	11
--------------------------	-----------

Dossier

Transformaciones de la vitivinicultura argentina en perspectiva regional en los últimos sesenta años

Coordinado por Patricia Olgúin

Introducción: Transformaciones de la vitivinicultura argentina en perspectiva regional en los últimos sesenta años

Patricia Olgúin.....	15
-----------------------------	-----------

Transformaciones de los sistemas vitícolas en la provincia de Mendoza. Dinámica y diversidad durante las tres últimas décadas

María Eugenia Van den Bosch, Laura Alturria.....	25
---	-----------

La inserción del vino argentino en el mercado mundial entre 1980 y 2019. Características, comportamientos y factores asociados

Juan Manuel Cerdá	75
--------------------------------	-----------

Al auxilio de la vitivinicultura tradicional. Los efectos de las acciones reguladoras de las empresas Giol (Mendoza) y CAVIC (San Juan) (1963-1988)

Patricia Olgúin	103
------------------------------	------------

¿Innovar siempre es bueno? La reconversión vitivinícola uruguaya. Un estudio de caso (1974-2000)

Daniele Bonfanti.....	141
------------------------------	------------

Parte abierta

Reestruturação produtiva no Brasil e o destino de algumas empresas líderes do ciclo desenvolvimentista (1986-2015)

Cláudia Alessandra Tessari, Fábio Alexandre dos Santos, Flavio Tayra, Julio Cesar Zorzenon Costa, Renata Bianconi, Murilo Leal Pereira Neto 175

La internacionalización del grupo multinacional Techint y su vínculo con la planificación fiscal. Un análisis de la estructura corporativa y las empresas del grupo en Uruguay

Gustavo García Zanotti, Alejandro Gaggero 219

Reseñas

Las grandes empresas en Argentina. Desde la expansión agropecuaria hasta la última globalización

Claudio Belini..... 261

Nota crítica de eventos académicos

Nota crítica sobre las IV Jornadas de Investigadores en Formación del CEEED-IIIEP

Camila Lucía Scuzzarello 269

Directrices para autores/as 275

Al auxilio de la vitivinicultura tradicional. Los efectos de las acciones reguladoras de las empresas Giol (Mendoza) y CAVIC (San Juan) (1963-1988)

Patricia Olguín¹
polguin@mendoza-conicet.gob.ar
<https://orcid.org/0000-0002-7388-2257>

Resumen

El artículo analiza el proceso de declinación que caracterizó a la vitivinicultura argentina en la segunda mitad del siglo XX, y se concentra en los objetivos, la implementación y los resultados de las acciones encaradas por dos empresas controladas por los Estados de Mendoza y San Juan: Bodegas y Viñedos Giol y la Corporación Agroeconómica, Vitivinícola, Industrial y Comercial (CAVIC), respectivamente. Ofrece las primeras evidencias sobre los resultados de sus acciones no solo en relación con la crisis terminal de la vitivinicultura tradicional –aquella vinculada a la producción y consumo masivos de vinos de mesa iniciada en la década de 1880– sino también con los cambios en la estructura industrial, el crecimiento económico y la evolución de los ingresos públicos provinciales.

La metodología de investigación escogida consiste en la construcción de un conjunto de indicadores económicos y financieros que ofrecen evidencia empírica novedosa sobre las tres dimensiones económicas involucradas en este estudio: las empresas, las economías provinciales y el sector vitivinícola.

Palabras clave

Vitivinicultura, regulación económica, Bodegas y Viñedos Giol, CAVIC

¹ Instituto de Ciencias Humanas, Sociales y Ambientales - Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) - Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Cuyo.

To the aid of traditional viticulture. The effects of the regulatory actions of the companies Giol (Mendoza) and CAVIC (San Juan) (1963-1988)Abstract

Abstract

The article analyzes the process of decline of Argentine viticulture in the second half of the 20th century, and focuses on the objectives, implementation and results of the actions undertaken by two companies controlled by the States of Mendoza and San Juan: Bodegas y Viñedos Giol and the Corporación Agroeconómica, Vitivinícola, Industrial y Comercial (CAVIC), respectively. It offers the first evidence on the results of their actions not only in relation to the terminal crisis of traditional viticulture –that linked to the mass production and consumption of table wines that began in the 1880s– but also with the changes in the structure industrial, economic growth and the evolution of provincial public income.

The chosen research methodology consists of the construction of a set of economic and financial indicators that offer novel empirical evidence on the three economic dimensions involved in this study: companies, provincial economies and the wine sector.

Keywords

Viticulture, economic regulation, Giol Wineries and Vineyards, CAVIC

Introducción

La orientación de las políticas económicas nacionales en detrimento de las industrias livianas –como bebidas– y en favor de la industrialización pesada –como destilación de petróleo–, los conflictos interjurisdiccionales entre Nación y provincias en torno a la fijación de precios máximos al vino pagado por el consumidor, la regulación de los precios del vino recibidos por el productor y los enfrentamientos entre entidades sectoriales, modelaron la última etapa de la agroindustria vitivinícola

tradicional². Bodegas Giol y CAVIC, a través de distintos mecanismos, procuraron enfrentar las consecuencias de estos problemas, que se traducían en bajos precios para los pequeños viticultores y bodegueros. Encararon negociaciones conjuntas ante las autoridades nacionales a fin de conseguir el levamiento de restricciones y beneficios especiales para el sector y sus empresas, y operaciones de compra de uvas y vinos y la prestación del servicio de elaboración a pequeños viticultores. De hecho, la agroindustria cuyana reunía el 90% de la superficie cultivada con vid y un porcentaje similar de la elaboración de vinos de Argentina, el cual era despachado, en su mayor parte a granel, a Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe, destinos en donde se fraccionaba y envasaba el 70% del total³. No obstante, más allá de las batallas que las firmas libraron en común, describieron trayectorias diversas. Bodegas Giol, bajo la forma jurídica de empresa estatal, cumplió una función reguladora de manera intermitente y al calor de disputas políticas locales entre 1964 y 1988, año en que se inició un proceso de reestructuración y transferencia al sector privado. CAVIC, por su parte, primero como sociedad privada integrada de manera compulsiva y mayoritaria por todos los productores vitícolas sanjuaninos –aunque con fuerte injerencia estatal–, luego como sociedad de economía mixta y, finalmente, otra vez en manos de los viticultores de su provincia, efectuó intervenciones tan exorbitantes como esporádicas en los mercados de uvas y vinos desde 1964 y hasta la década de 1980, siendo declarada en quiebra en 1991.

Ninguna de las medidas adoptadas pudo evitar el estallido de una crisis terminal en el sector vitivinícola⁴ al comienzo del decenio 1980, la

² Existe una extensa bibliografía que discute las causas de la expansión vitivinícola iniciada a fines del siglo XIX, sus crisis recurrentes e intentos públicos y privados de solución, las etapas de auge y declinación y los cambios estructurales, aunque en particular los estudios que recorren la segunda mitad del siglo XX, son todavía escasos, parciales e incompletos. A modo de ejemplo, véase Díaz Araujo et al. (1982), Azpiazu y Basualdo (2001), Mateu y Stein (2008).

³ Valores promedios para el período 1964-1988. Síntesis estadística 1967; INV, Estadística Vinícola 1975-77 y 1987, s/p; INV, Síntesis Básica de Estadística Vitivinícola Argentina. Años 1966-1990, 8.

⁴ El término “crisis” hace referencia a los desequilibrios entre la elaboración y los despachos de vino que provocaron descensos pronunciados en los precios de la uva y del “vino de traslado” (mercado mayorista de vinos comunes localizado en las zonas de producción) y que agravaron las inequidades históricas existentes entre los actores económicos de la cadena vitivinícola.

cual se cristalizó en la degradación del tejido socioproductivo regional y afectó de forma negativa la producción, el empleo y los ingresos del sector agroindustrial y los Estados provinciales. Se encendió así un debate sobre el futuro de la vitivinicultura argentina y su lugar en el mundo. En este escenario, los gobiernos de Mendoza y San Juan alentaron la diversificación de las actividades económicas, a fin de reducir la vulnerabilidad de sus economías de base agraria y acompañar los aires de cambio de las políticas desarrollistas que se difundían por América Latina (Guajardo y Labrador 2015). Sin embargo, en un gesto que parecía ir a contramano de esos incentivos, en 1964, acordaron políticas comunes para ir en auxilio de la agroindustria tradicional. Decidieron intervenir en forma directa y coordinada en la determinación de cantidades y precios pagados a los productores de uvas y vinos y en la articulación entre los eslabones de la cadena de valor, tomando el control de dos grandes empresas integradas, Bodegas Giol y CAVIC. Al respecto, entonces, cabe preguntarse: ¿las operaciones individuales y conjuntas encaradas por las firmas entre 1964 y 1988 coadyuvaron o, por el contrario, constituyeron un obstáculo para alcanzar los objetivos expresados en los planes de gobierno, relativos al fortalecimiento de la agroindustria vitivinícola y la expansión petrolera? ¿Hasta qué punto los desempeños empresariales afectaron el peso relativo de la elaboración de vinos en la estructura industrial, su capacidad para generar valor económico e ingresos privados y públicos en Mendoza y San Juan? ¿En qué medida contribuyeron a revertir el proceso de declinación en el que se había sumergido la vitivinicultura regional?

Dilucidar las profundas consecuencias que las acciones reguladoras de Bodegas Giol y la CAVIC tuvieron en la economía de las provincias vitivinícolas cuyanas, y su permanencia en el tiempo, es una tarea compleja. Su condición de empresas públicas⁵ industriales, unida a un importante peso específico en la economía regional y un elevado valor simbólico, las erigen en casos singulares en comparación con otras empresas estatales de Argentina y América Latina (Belini y Rougier 2008, Guajardo y Labrador 2015, Regalsky y Rougier 2015; Belini 2020). En particular, la bibliografía especializada ofrece antecedentes relevantes sobre la trayectoria pública

⁵ El concepto “empresa pública” se utiliza en un sentido amplio. Incluye a todas las organizaciones económicas productoras de bienes o servicios, de propiedad pública total o parcial y/o de control estatal, que se encuentran presentes en las fuentes disponibles (Martín Aceña y Comín 1990). De modo que, de acuerdo con esta enunciación, Bodegas Giol y la CAVIC son consideradas empresas públicas.

de Bodegas Giol que analizan su incorporación al patrimonio del Estado de Mendoza, los objetivos que le fueron asignados en los programas de gobierno, similitudes y diferencias con experiencias de entidades reguladoras previas (como la Junta Nacional Reguladora de Vinos), las modalidades y resultados de su intervención en los mercados de uvas y vinos y su proceso de declinación y privatización (Fabre 2005, Pozzoli 2005, Olguín 2008, 2012, 2013, 2015). De igual modo, las indagaciones examinan la conformación de una estructura organizacional integrada desde la viña a la planta de fraccionamiento/envasado y el acceso al financiamiento de la banca pública como elementos distintivos y fundamentales de la actuación reguladora de la firma Giol, especialmente de aquella desplegada para contrarrestar las medidas monopólicas del grupo económico Greco Hnos. (Olguín y Mellado 2010). También destacan su rol en los planes de desarrollo económico provincial, focalizando en aspectos poco conocidos como en las características y trayectorias de los funcionarios encargados de diseñarlos e implementarlos, y sus vínculos con la CAVIC (Olguín 2019). Por el contrario, las pesquisas sobre la CAVIC son muy escasas. En su mayor parte, se ocupan de describir su proceso de creación, los conflictos de poder que se suscitaron entre representantes de viñateros y bodegueros de San Juan y las autoridades provinciales y nacionales y algunos eventos institucionales que frustraron su funcionamiento y limitaron su continuidad (Lirussi y Moscheni 2011, Hernández 2013 y 2017). Sin embargo, no han indagado en los resultados económicos y financieros de su gestión empresarial ni determinado el impacto específico que sus operaciones tuvieron en las coyunturas críticas en la estructura industrial, la creación de valor agregado y los ingresos públicos de la provincia de San Juan. Este trabajo aporta las primeras evidencias al respecto.

En vistas al cumplimiento de los objetivos propuestos, la metodología de investigación escogida consiste en la construcción de un conjunto de indicadores económicos y financieros –cualitativos y cuantitativos– que ofrecen evidencia empírica novedosa sobre las tres dimensiones económicas involucradas en este estudio: las empresas, las economías provinciales y el sector vitivinícola. Para ello, el conjunto de fuentes de información utilizado se compone de publicaciones oficiales confeccionadas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), el Consejo Federal de Inversiones (CFI), la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL), el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) y las Direcciones de Estadísticas de Mendoza y San

Juan. También incluye memorias y documentos empresariales de Bodegas Giol, prensa local –cuyo exhaustivo relevamiento proveyó información clave sobre la CAVIC y su vínculo con su par mendocina–, discursos y reseña del gobierno de Mendoza, legislación y obras de época.

El trabajo se divide en tres partes. La primera, analiza la coyuntura crítica de la vitivinicultura regional de 1963 y los objetivos y operaciones de intervención de Bodegas Giol y CAVIC. La segunda parte examina el derrotero de las acciones desplegadas por Giol y CAVIC (1967-1988) para evitar la crisis terminal y los resultados empresariales. La tercera parte explora el impacto de la intervención de las empresas en la estructura industrial, la generación de valor agregado y los ingresos públicos de Mendoza y San Juan.

La coyuntura crítica de 1963 y el control estatal de Bodegas Giol y la CAVIC

La industria, tanto en Mendoza como en San Juan, se había constituido como tal a fines del siglo XIX sobre la base de la elaboración de vinos, cuyo proceso de expansión y modernización tecnológica había posibilitado la integración plena de estas provincias del interior argentino al mercado nacional de insumos, productos y consumidores. La agroindustria del vino se convirtió en la principal actividad generadora de riqueza (valor agregado) e ingresos públicos de origen propio. Sin embargo, a principios de la década de 1960 la estructura industrial se había modificado como reacción a las políticas nacionales que promovían el desarrollo de las ramas pesadas –como la metalmecánica– en detrimento de las livianas –como “alimentos y bebidas” y “textiles”–. El censo industrial levantado en Mendoza en 1963 indicó que los “productos derivados del petróleo” habían alcanzado una participación similar a la de la “elaboración de vinos” en el valor de la producción industrial. En 1960, Mendoza fue la segunda provincia productora del país y reunía el 24% del total; entre 1967 y 1976 ocupó el primer lugar en el ranking nacional (Olgúin 2021, 161-162).

Este cambio en la composición de la estructura industrial tuvo efectos tanto en la dinámica de la producción y el empleo como en los ingresos públicos. Un estudio del Consejo Nacional de Desarrollo para el período 1959-1966 estimó que el 15% del valor agregado generado por el petróleo quedaba en la provincia y el 85% del que era aportado por

la vitivinicultura. Esta última tenía además efectos indirectos sobre actividades como transporte, productos químicos, construcción, comercio y servicios de gobierno y orientaba sus ingresos principalmente al sector privado (beneficios empresarios y salarios de trabajadores de bodegas y viñas, aunque también de insumos de proveedores, entre otros) y, en menor medida, al Estado (impuestos). La actividad petrolera generaba mucha riqueza y permitía sustituir un insumo estratégico para el desarrollo económico nacional que constituía una parte importante de las importaciones, pero sus ingresos se destinaban al Estado y a algunos pocos empresarios (Olguín, 2021, 164-165). En contraste, los datos ofrecidos por el censo económico nacional de 1963 para San Juan –cuya industria tenía casi seis veces menos el tamaño de la de Mendoza– muestran que “bebidas” tuvo una participación del 69% en el valor de la producción industrial, expresando la persistente relevancia de la actividad vitivinícola⁶.

La difícil coyuntura de 1963 (que se expresaba en exceso de producción y bajos precios de uvas y vinos para los productores) no podía resultar indiferente para sus dirigencias políticas; mucho menos para las de la segunda provincia, que no disponía de otra actividad que sustituyera o complementara a la vitivinícola. Ese año el Producto Bruto Geográfico –Producto Bruto Interno a escala provincial– se derrumbó el 2,8% en Mendoza y el 5,8% en San Juan⁷. En consecuencia, los flamantes gobernadores, el “demócrata” Francisco Gabrielli⁸ en Mendoza y el “bloquista”

⁶ Censos de Industria 1953 y 1963 para Mendoza, en Gobierno de Mendoza. Instituto de Investigaciones Económicas. Anuario 1964'65, Mendoza., p. 85; República Argentina. Instituto Nacional de Estadística y Censos (1965). *Censo Económico Nacional 1963. Industria manufacturera: resultados generales relevados el 30 de abril de 1964*, Buenos Aires, INDEC, pp. 18, 19, 50, 51, 60 y 61. Los porcentajes de Mendoza para el año 1963 publicados por el censo provincial difieren de los indicados por el Censo Económico Nacional. Este último indica 34% para bebidas y 25% para productos derivados del petróleo (aquí se encuentra la mayor diferencia en relación con la información de origen provincial porque el censo nacional no consigna datos para refinerías de petróleo).

⁷ Porto, A. Proyecto de investigación Disparidades regionales y federalismo fiscal, La Plata: Universidad Nacional de la Plata, <https://www.depeco.econo.unlp.edu.ar/>

⁸ Gabrielli asumió como gobernador de Mendoza contando con una larga trayectoria en la función pública y un profundo conocimiento del negocio del vino. Expresó una fuerte identificación con los valores de su partido, como la defensa del federalismo y el respeto por las autonomías provinciales y con sus programas de gobierno, que les habían procurado a los demócratas una reputación de “*buenos administradores*” y el reconocimiento de los sectores medios urbanos y rurales (Mellado 2008, 3-16).

Leopoldo Bravo⁹ en San Juan, replantearon el rol de los Estados provinciales en los antiguos problemas sectoriales de raíces decimonónicas, en el marco de los debates vigentes de política económica argentina tanto en sus aspectos estructurales (industrialización pesada en el marco de la apertura externa de la economía) como coyunturales (estabilización de precios y reactivación económica). Los planes gubernamentales para sacar a la vitivinicultura tradicional del pozo en el que había caído, aplicaron antiguas y nuevas recetas. La evidencia de un nuevo “salto” en la elaboración de vinos, junto con la acumulación de stocks que se había convertido otra vez en una realidad cotidiana y la expectativa de que el ascenso del consumo per cápita que había crecido sostenidamente desde la década de 1950 estaba por alcanzar un techo, encendieron las alertas sobre la amenaza de una nueva crisis de sobreproducción y pusieron sobre la mesa un abanico de medidas restrictivas sobre la oferta de vinos. Las metas de corto plazo fueron asegurar el levantamiento de la cosecha de uvas y la elaboración de la mayor cantidad de vinos posible, a fin de evitar el desplome de los precios de la uva y el vino de traslado y, con ellos, la quiebra de pequeños productores. Para ello, no se establecieron inicialmente restricciones a la producción, sino que, por el contrario, continuó la inversión en nuevas plantaciones de vid aptas para vinificación y tampoco se restituyeron controles al comercio de vinos¹⁰. Se prefirió poner en marcha una estrategia innovadora: la intervención directa de Giol y CAVIC en los mercados de uvas y vinos. Estas firmas utilizarían

⁹ El partido político Unión Cívica Radical Bloquista fue fundado en San Juan en 1919 por los hermanos Federico y Aldo Cantoni. Con un programa popular, esta fuerza política enfrentada al yrigoyenismo realizó una obra de go-bierno considerada de las más progresistas: estableció el sufragio femenino en 1927, promovió leyes de trabajo como el salario mínimo y jornadas de ocho horas, un sistema de impuestos progresivo, el desarrollo de la educación técnica, la reforma agraria, la intervención del Estado para promover la industria del vino y del olivo, una red caminera, parques populares, planes de vivienda, etc. En 1983 tomaría el nombre de Partido Bloquista (Verma-mendi Pont 2010, 46).

¹⁰ Sobre medidas que, en décadas anteriores, limitaron la oferta de vinos (como la prohibición de realizar nuevas plantaciones que, junto con acciones más drásticas como la erradicación de viñedos y el derrame de vinos, habían sido instauradas oportunamente por la Junta Reguladora de Vinos), y regularon el comercio de vinos (como la fijación de precios máximos al vino destinado al consumidor desde 1948 y cuotas de expendio a las bodegas mendocinas y sanjuaninas desde 1950, las cuales habían sido establecidas por la Secretaría de Comercio de la Nación frente al aumento de la inflación), véase Olguín (2012, 2013).

su infraestructura, logística y canales comerciales para combatir algunos rasgos estructurales de la oferta de vinos, como la especialización en el uso vínico de la uva, los precios relativamente bajos de la uva y el vino pagados al productor, el inferior poder de negociación de los viñateros en vinculación con los bodegueros, el bajo grado de integración de los viñateros en cooperativas o bodegas propias, el fraccionamiento fuera de las zonas de origen y el elevado poder de mercado de distribuidores y comercializadores de vino.

La sociedad anónima Bodegas y Viñedos Giol había sido adquirida por el Estado de Mendoza en 1954. El equipo técnico del gobernador Carlos Evans (1952-1955) había estructurado su programa económico sobre la base de la organización y el funcionamiento empresarial. No obstante, luego del derrocamiento del presidente Perón y el remplazo de los gobiernos provinciales, las operaciones de la firma quedaron casi paralizadas. Esa coyuntura resultó propicia para abrir un debate en torno a la razón social que debía asumir. Las principales alternativas giraron en torno a una empresa privada, una cooperativa y una sociedad de economía mixta. Esta última fue propuesta por el propio gobernador Francisco Gabrielli en 1964 porque entendía que este régimen jurídico permitiría recibir fondos privados como aportes de capital para intervenir con más fuerza en el mercado. Sin embargo, en la votación legislativa se impuso la forma jurídica de empresa estatal¹¹.

El origen de CAVIC fue más controversial. Fue creada en 1964 por el Estado de San Juan, con el apoyo de la Federación de Viñateros – una asociación tradicional que agrupaba a los viñateros sin bodega– pero con el desacuerdo de las entidades de bodegueros, y bajo una forma jurídica ambigua: “una institución comercial e industrial” de todos los productores de uvas. En 1974, esa firma sería sustituida por una sociedad de economía mixta que sumó la participación del Estado provincial, transformándola en una empresa pública. En ambos casos el propósito fijado era similar: regular el comercio de uvas y vinos y promover la integración vertical. Sin embargo, mientras en 1964 se colocó énfasis en la obtención de beneficios “razonables” para los productores e industriales, en 1974 se

¹¹ Véase un análisis sobre los motivos y el proceso de compra de la firma por parte del Estado de Mendoza en Olguín (2013) y sobre su transformación en una empresa estatal en Olguín (2019).

priorizaría “coadyuvar” a la política vitivinícola del gobierno provincial¹². En un comienzo, su estructura se organizó sobre la base de la Bodega del Estado, fundada durante la crisis ocasionada por la Gran Depresión de 1930 para elaborar vinos para los pequeños viñateros sin bodega, aunque solo había sido utilizada como depósito. En vistas a alcanzar una capacidad de elaboración de 1 millón de hl de vino, se construyeron cuatro molineras, con fermentadores continuos que tenían una capacidad de 750 mil litros cada uno. También se pretendía promocionar los vinos sanjuaninos en las plazas comerciales (Olguín 2019).

El inmenso desafío encomendado a Bodegas Giol y la CAVIC por las autoridades provinciales fue mucho más allá del desempeño de las funciones específicas que habían sido invocadas en el momento de su creación. Se trataba de conjurar el progresivo deterioro del sector, el cual encontraba sus causas en factores de difícil resolución. Uno de ellos era de carácter externo: la transformación de la estructura industrial argentina que venía siendo promovida desde la década de 1950 por el Estado nacional en favor del desarrollo de la siderurgia y la metalmecánica y en detrimento de ramas tradicionales, como alimentos, bebidas y textiles. Si bien la metamorfosis de la industria argentina ha sido ampliamente documentada (Belini y Korol 2012, Belini 2020), existen pocos antecedentes sobre las particularidades que asumió dicho proceso en las provincias del interior del país, y, especialmente, en relación con la agroindustria vitivinícola. Las evidencias disponibles muestran que, en Mendoza, la declinación de la industria madre fue acompañada por el despertar petrolero. El descubrimiento de yacimientos de petróleo y el aumento de la extracción de petróleo posibilitaron una nueva forma de articulación de la economía provincial con la nacional, basada en la provisión de insumos básicos de origen minero (Olguín 2015). Por primera vez desde las políticas rectoras promovidas por los presidentes Roca y Avellaneda a fines del siglo XIX basadas en las consignas protección arancelaria y ferrocarriles baratos e inmigración ultramarina, la vitivinicultura perdió su lugar de privilegio en los planes de desarrollo económico y social. En San Juan, por el contrario, la crisis no encontró una vía de escape similar; de hecho, allí la industria no modificó sustancialmente su composición.

Otros de los factores que incidieron en la degradación del sector eran de carácter interno: los desequilibrios entre la oferta y la demanda de

¹² San Juan, Leyes provinciales N°3.019 (1964) y N°3933 (1974).

vinos que se habían agravado desde 1956, amenazando la estabilidad de los precios, y la profundización del reparto inequitativo de beneficios en la cadena de valor, que encendía las históricas pujas distributivas entre viñateros, bodegueros, fraccionadores y comercializadores de vino. Ambas dimensiones del “problema vitivinícola” –productiva y distributiva– estuvieron teñidas por la relación generalmente conflictiva entre funcionarios públicos y empresarios y la fragilidad de los entornos institucionales. Un consenso extendido entre las élites políticas y económicas y expertos locales en la década de 1970 atribuía las causas de estos problemas al aumento indiscriminado del área cultivada, la escasa diversificación de los usos de la uva, la falta de integración entre el mercado de uvas y el de vinos, el inicio de una caída sistemática en el consumo per cápita de vinos, la ausencia de políticas exportadoras, la concentración de poder económico en los canales de distribución y comercialización de vinos, la deficiencia de los controles sobre la genuinidad de los vinos en las plazas comerciales y los incentivos contradictorios entre las políticas públicas, que incluían medidas restrictivas como controles de precios de venta de vino al consumidor y otras expansivas como desgravaciones impositivas a las nuevas plantaciones.

La función de regulación de las empresas vitivinícolas, como se anticipó en el apartado anterior, se inició en el contexto de sobreproducción de 1963 y del intento fracasado de establecer la obligatoriedad del fraccionamiento en origen. El INV –entidad de contralor de la producción de alcance nacional– había establecido que el fraccionamiento de vinos se efectuaría en las zonas de producción para evitar su “estiramiento”, pero esta medida no prosperó y habría que esperar hasta la profunda crisis de la década de 1980 para que los intermediarios comerciales cedieran a la presión de los productores de uvas y vinos. Frente a este panorama, el gobernador de Mendoza intentó coordinar con su par sanjuanino los precios de las uvas que pagaría Bodegas Giol con los que ofrecería la CAVIC, reconociendo que las interacciones entre ambas áreas productivas formaban un mercado regional de uvas, y no dos mercados provinciales. Sin embargo, no llegaron a un acuerdo y, en Mendoza, se fijaron precios máximos al vino de traslado y precios mínimos a la uva en cepa en 1964 y 1965 por medio de un decreto; recién en la temporada vitícola 1965/66 ambas jurisdicciones establecieron los mismos precios.

Los flamantes instrumentos de regulación de la vitivinicultura regional irrumpieron en los mercados de uvas y vinos con el propósito

de sostener los precios y lograr que los pequeños viticultores elaboraran su propio vino. Según manifestó el gobernador Bravo, la CAVIC, inicialmente, asoció a 12.500 viñateros sanjuaninos¹³. Esta afiliación obligatoria se reflejó en la creciente participación de las uvas procesadas por la firma en el total provincial, que alcanzó casi el 30%. En el caso de Bodegas Giol, ocurrió lo contrario, su participación decreció durante el trienio analizado. Ambas situaciones se aprecian en la siguiente tabla.

Tabla 1. Operaciones productivas y comerciales de Bodegas Giol y la CAVIC, 1964-1966

Año	Procesamiento uva		Elaboración vino		Despachos de vinos a granel		Compras de uva	
	q	Partic. total prov. (%)	hl	Partic. total prov. (%)	hl	Partic. total prov. (%)	q	Partic. total prov. (%)
Bodegas y Viñedos Giol								
1964	1.651.100	10,6%	1.312.700	10,5%	1.082.000	8,8%	1.607.000	22,8%
1965	937.300	6,6%	757.000	6,6%	1.178.000	9,6%	906.000	13,8%
1966	838.500	4,9%	682.900	5,0%	1.237.000	10,8%	839.000	11,3%
CAVIC								
1964	811.836	11,8%	620.516	11,2%				
1965	1.855.364	28,1%	1.550.084	28,6%	7.423.739	162,0%	700.000	19,2%
1966	2.120.890	28,2%	1.764.779	28,3%	35.318.443	793,8%		

Fuente: San Juan. Diario Tribuna, 28/07/1966, p. 5, citado por Lirussi y Moscheni (2011, 54); Mendoza. Semanario El Viñatero, año 1965, citado por Lirussi y Moscheni (2011, 52); Guibourdenche de Cabezas, Marta (1972). Giol 1971, Mendoza: Facultad de Ciencias Económicas-UNCuyo, p. 19; INV (1987). Síntesis Básica de Estadística Vitivinícola Argentina Años 1960-1986, Mendoza: INV, pp. 4, 5 y 9 y Estadística vitivinícola 1972-74, p. 184.

Nota: Para Bodegas Giol, participación de despachos a granel en relación con los despachos totales de Mendoza, para la CAVIC, participación de ventas de vino en relación con despachos totales de San Juan.

¹³ Discurso de apertura de sesiones de la Cámara Legislativa de San Juan, pronunciado el 27 de abril de 1966, citado por Lirussi y Moscheni (2011, 54).

De acuerdo con los datos publicados por prensa sanjuanina de la época, el procesamiento de uvas y la elaboración de vinos de la Corporación, que en 1964 llegó hasta alrededor del 11% del total provincial, escaló al 28% en los dos años sucesivos al comprar toda la uva que le ofrecieron, superando ampliamente a su par mendocina. En efecto, la firma Giol, propiedad del Estado de Mendoza, que en su primer año de intervención había producido vinos que representaron el 11% del total provincial (para lo cual compró el 23% de la uva comercializada en la provincia), terminó priorizando la distribución y venta de los vinos en 1965 y 1966, dada la magnitud de los esfuerzos financieros realizados inicialmente. Estas evidencias, que muestran volúmenes producidos y comercializados mucho más grandes por parte de CAVIC que de Bodegas Giol para el período 1964-1966, resultan novedosas y significativas, en tanto hasta el momento no se disponía de comparaciones semejantes.

Los intentos fracasados de Bodegas Giol y CAVIC para evitar la crisis terminal

La abundante cosecha 1967 configuró un escenario aún más crítico. La acumulación de excedentes vínicos, aún mayor a la de 1963, encontró a las provincias en otra situación institucional. El golpe de Estado de 1966 había colocado al frente de los poderes ejecutivos de Mendoza y San Juan a los interventores federales José Blanco y Edgardo Gómez, respectivamente. En esta nueva urgencia, Bodegas Giol compró grandes cantidades de uvas y vinos, lo cual derivó en una pesada carga financiera para elaborar, almacenar, distribuir y comercializar enormes volúmenes de productos.

La CAVIC, por el contrario, que había sido intervenida por el gobierno nacional el 25 de agosto de 1966, redujo sus actividades al mínimo y quedó al borde de la inactividad y la suspensión de pagos. La intervención generó una fuerte controversia en torno a su figura jurídica. Mientras que el gobierno de Edgardo Gómez reafirmaba el carácter público de la institución, los viñateros la defendían como una entidad netamente privada, alegando que su naturaleza provenía de su estructura, composición del capital accionario y gobierno. Sin embargo, no era tan fácil diferenciar lo público de lo privado. La CAVIC contaba con 13 bodegas y varias plantas de fraccionamiento en el país (Bahía Blanca, Comodoro Rivadavia, Mar del Plata, Córdoba, Santiago del Estero, Jujuy y Rosario) pero también disponía de aporte financiero e infraestructura del Estado provincial,

como la Bodega del Estado y el Consejo de Protección de la Producción Agrícola (CPPA), donde funcionaban sus oficinas. Asimismo, el directorio estaba integrado por delegados, que eran elegidos por los socios mediante votación (Lirussi y Moscheni 2011, 52-54).

Los problemas financieros y el giro de la política económica nacional hacia objetivos de eficiencia económica contribuyeron a la puesta en marcha de un proceso de saneamiento y de escasa intervención en los mercados para controlar precios. Se priorizó el estímulo a la integración vertical de los viñateros y la reconversión varietal. De esta forma, cobró relevancia el sistema de elaboración “a maquila” o por cuenta de terceros, por medio del cual las firmas ofrecieron a los viñateros sin bodega procesar sus uvas y con ellas producir vino, a cambio del pago de un *canon* por estos servicios; esta modalidad pasó a ser responsable de entre el 65% y el 97% de la elaboración total de vinos de Bodegas Giol. A su vez se impulsaron las exportaciones a fin de dar salida a la elaboración extraordinaria de 1967. El mercado internacional se presentó como una oportunidad para descomprimir el mercado interno y aportar divisas a la economía nacional. Así, las empresas vitivinícolas iniciaron el envío de cargamentos de vinos al exterior. Además, Bodegas Giol se preparó para la venta de uva en fresco, tomó la iniciativa para concentrar mostos y promovió la constitución de un ente para facilitar la exportación de vinos¹⁴. Se pretendía crear un canal de ventas entre los pequeños y medianos viñateros con el eslabón industrial y los distribuidores extranjeros, de modo de convertir a las firmas en el puntapié inicial de una política exportadora. Sin embargo, estas operaciones no registraron volúmenes significativos.

Mientras tanto, CAVIC no lograba regularizar sus deudas, en parte porque el gobierno provincial se negaba a avalar nuevos créditos. El presidente Onganía, en su visita a San Juan a fines de 1967 y ante los requerimientos de la Federación de Viñateros “basado en el posible acogimiento de la Corporación a la Ley N°17507, de rehabilitación de empresas”¹⁵ –sancionado en 1967 e implementado por el ministro de Economía de la Nación, Krieger Vasena, a partir de 1969–, comprometió su colaboración. Pero antes de hacerlo envió inspectores del Banco Central, cuya primera verificación arrojó un déficit financiero y cuantiosos quebrantos que desencadenaron una nueva intervención decretada el 18 de ene-

¹⁴ Mendoza. Diario *Los Andes*, 05/03/1967.

¹⁵ Mendoza. Diario *Los Andes*, 13/12/1967.

ro de 1968¹⁶. El interventor, Rodolfo Lamberti, presentó un informe al secretario de Industria y Comercio de la Nación en el cual señaló que los problemas de la Corporación “se deben a una deficiente dirección y organización, que hacen imposible su concurrencia al mercado en condiciones competitivas” y destacó que “uno de los factores determinantes de la grave situación de la CAVIC [...] ha sido la idea de constituirse en un ente regulador” sin haberla dotado de los medios financieros suficientes y adecuados para lograr dicha finalidad¹⁷. Las medidas de racionalización que se implementaron incluyeron el despido de 40 empleados, la negativa a renovar los contratos de la mayoría de las 79 bodegas alquiladas, la prórroga del cobro de los documentos emitidos por la venta de uva (ley 17685), la suspensión de los juicios y postergación de las ejecuciones. No se aceptó la solicitud de los viñateros en relación con la reducción de los aportes a CAVIC. El interventor presentó la inconstitucionalidad de la ley de creación (ley 3019) pero la Corte Suprema de la Nación ratificó la constitucionalidad, argumentando que se trataba de una entidad de derecho privado que representaba 9000 viñateros y por eso perseguía un fuerte interés público y social (Lirussi y Moscheni 2011, 53).

Las firmas encararon acciones conjuntas en las vísperas de la cosecha 1968 utilizando otras herramientas¹⁸. El presidente Onganía apoyó esas propuestas y aseguró una amplia asistencia financiera¹⁹. Las operaciones de CAVIC fueron similares a las realizadas por Bodegas Giol, y consistieron en elaborar vinos para terceros, quienes podían contratar créditos con el Banco de la Nación Argentina; de modo que las compras de uvas de la variedad moscatel –comunes– no fueron significativas²⁰. Entre tanto se discutía el futuro de la Corporación. Poco antes de terminar la vendimia se reuniría una junta asesora con el fin de resolver su estructura definitiva y el pago de su elevada deuda²¹. En la cosecha 1969 su situación financiera

¹⁶ Mendoza. Diario *Los Andes*, 10 y 13 de diciembre de 1967 y 7 y 16 de enero de 1968.

¹⁷ Mendoza. Diario *Los Andes*, 01/03/1968 y 06/03/1968.

¹⁸ Mendoza, Diario *Los Andes*, 08/02/1968 y 18/02/1968.

¹⁹ Mendoza, Diario *Los Andes*, 22, 24 y 25 de febrero de 1968.

²⁰ Mendoza, Diario *Los Andes*, 08/03/1968 y 21/04/1968.

²¹ El gobierno de San Juan propiciaría la constitución de una sociedad mixta, en la cual el Estado aportaría las instalaciones de la Bodega del Estado y los viñateros una suma similar que deberían suscribir en acciones integradas de acuerdo con el volumen de producción, procurando mantener el sistema cooperativista a través de la igualdad de

mejoró, principalmente, gracias a la moratoria y dos prórrogas impuestas por el gobierno nacional. También se inició el pago de la deuda a los viñateros²², lo cual permitió a los viticultores que elaboraron en sus establecimientos acceder a un préstamo del Banco de la Nación²³. La recuperación de la CAVIC terminó con las especulaciones sobre la continuidad de su actividad empresarial. Si bien la firma no ingresó en el régimen de rehabilitación de empresas, pudo aprovechar diversas medidas que se implementaron en ese marco y que tendieron a beneficiar a un grupo numeroso de firmas industriales que enfrentaba serias dificultades económicas y financieras (Belini y Rougier 2008, 222-224).

Una nueva administración de Gabrielli en Mendoza retomó una fuerte acción de regulación de precios en 1970, tanto en el mercado mayorista de vinos como en el de uvas. Por su parte, el jefe del poder ejecutivo de San Juan, José A. López, al anunciar la política para la cosecha 1970, afirmó que estaba empeñado en corregir la estructura vitivinícola, haciendo protagonistas a todos los sectores involucrados y reservándose el Estado una función orientadora. La Corporación jugaría un papel fundamental en la integración de la cadena y en la transformación del mercado de uvas en mercado de vinos²⁴. Esta vez, molería toda la uva que le ofrecieran por el sistema de “maquila” y tramitaría créditos ante el Banco de la Nación Argentina para los viñateros²⁵. Asimismo, pediría préstamos a los Bancos Central, de la Nación e Industrial para equipamiento y plantas fraccionadoras²⁶. El gobernador de Mendoza entró en contacto nuevamente con el gobierno de San Juan en 1972 “a fin de coordinar medidas con unidad de criterio para la próxima cosecha en defensa de nuestra principal producción”²⁷. En esa dirección, el ministro de Economía, Bonifacio Cejuela había declarado que la empresa Giol saldría al mercado de uvas en tanto la CAVIC sólo elaboraría a maquila “garantizando un precio para la uva del productor” y que se habían establecido ciertas bases

derechos entre los accionistas. La reunión estaba prevista para el 23 de abril en Buenos Aires. Mendoza, Diario *Los Andes*, 21/04/1968.

²² Mendoza, Diario *Los Andes*, 17/12/1968 y 20/12/1968.

²³ Mendoza, Diario *Los Andes*, 16/01/1969 y 22/01/1969.

²⁴ Mendoza, Diario *Los Andes*, 29/01/1970.

²⁵ Mendoza, Diario *Los Andes*, 02/02/1970.

²⁶ Mendoza, Diario *Los Andes*, 07/12/1969.

²⁷ Mendoza, Diario *Los Andes*, 02/01/1972.

para la coordinación de precios entre ambas provincias²⁸. Igualmente, la política antiinflacionaria nacional del presidente Lanusse (1971-1973) reanudó los enfrentamientos entre los viñateros y bodegueros ubicados en las zonas de producción y los comerciantes de vinos situados en las zonas de consumo. Los controles establecidos al precio del vino al consumidor y los precios pagados por la firma Giol llevaron a las autoridades provinciales a librar una dura batalla contra el poder central.

Para cumplir con las disposiciones gubernamentales, las firmas aumentaron significativamente su capacidad de elaboración y almacenamiento de vinos en vasijas, no solo ampliando las instalaciones propias, sino también alquilando bodegas de terceros. Al respecto, un ranking de empresas de acuerdo con la capacidad de almacenamiento en vasija vinaria (en uso) y consigna su participación en el total del centro de producción, indica que Bodegas Giol se ubicaba en el primer puesto (capacidad de vasija vinaria de 2.037.723 hl de vino, 6,1% de participación en Mendoza) y CAVIC en el tercero (capacidad de vasija de 1.488.937 hl, 12.8% de participación en San Juan)²⁹.

Las operaciones de intervención directa de Bodegas Giol fueron profundizadas con el retorno del peronismo en 1973. El Plan de Emergencia 1973-1974, anunciado por el gobernador Alberto Martínez Baca (1973-1974), propuso un proyecto ambicioso para la empresa estatal. “Considerándola como herramienta económica, y no como empresa”, preparó la intervención en el mercado vitivinícola más grande de su historia: la compra de la uva de todos los pequeños productores (unos 3 millones de quintales) y la comercialización del vino de traslado de todos los pequeños y medianos productores. Se esperaba que estas medidas contribuyeran a superar las angustias de la hora de los pequeños y medianos viñateros y bodegueros mientras se iniciaba el proceso de reorientación de la vitivinicultura. “Sólo así saldrá de su carrera suicida el vitivinicultor mendocino”³⁰. En efecto, en los primeros años de la década 1970 había cristalizado el quiebre de la tendencia ascendente de la demanda y el crecimiento explosivo de la oferta, aunque –como

²⁸ Mendoza, Diario Los Andes, 30/12/1971.

²⁹ Revista *Vida Giol*, N° XXIII, abril 1972, p. 7; Mendoza. Dirección General de Industria. *Estadística Vinícola 1970, s/p.*; *INV (1987). Síntesis Básica de Estadística Vitivinícola Argentina Años 1960-1986*, Mendoza, INV.

³⁰ Mensaje de Alberto Martínez Baca a la Asamblea Legislativa, 1° de mayo de 1974, pp. 19-20.

se afirmó anteriormente– el esquema “productivista” ya había exhibido signos de agotamiento a partir de 1956. Sin embargo, las señales de alerta devinieron en amenazas cuando el consumo per cápita, luego de alcanzar un máximo histórico de 97,8 litros en 1970, inició un derrumbe sostenido. El cambio en la conducta del consumidor expresaba una mayor preferencia por las bebidas sin alcohol (jugos y gaseosas) y un rechazo a la baja calidad de los tipos “rosados”. El diagnóstico oficial destacó que “los censos y la observación objetiva nos van revelando cómo en Mendoza se reducen los viñedos de calidad y cómo del consumo familiar desaparecen vinos de viejo arraigo. En cambio, se extienden las áreas con cepajes de baja calidad y alta producción”³¹.

Las políticas activas de Giol y CAVIC tuvieron su contraparte en el deterioro de los resultados empresariales, como se observa en la siguiente tabla.

³¹ Ídem, pp. 17-18.

Tabla 2. Desempeño económico y financiero de Bodegas Giol y CAVIC (millones de pesos ley 18.188 a valores de 1970, base 1970 =100)

Variables		Bodegas Giol			CAVIC	
		1965	1970	1975	1970	1975
Valor Agregado	A costo de factores (+ subsidios - impuestos)	22,0	26,8	17,8	4,0	-0,7
	A precios de mercado	22,2	27,2	18,1	4,0	-0,5
Ventas totales		52,2	110,7	80,0	39,0	22,9
Remuneraciones devengadas		14,8	18,0	18,5	2,0	2,3
Resultado de explotación		5,6	4,5	4,3	0,5	-3,5
Inversión bruta fija	Construcciones		0,8	29,4		1,2
	Equipos	1,0	2,8	7,3		0,2
	Total	1,0	3,6	36,7		1,4
Endeudamiento	Interno bancario	6,8	15,5	105,6	13,0	9,0
Personal ocupado (en miles)		2,2	2,3	3,5	0,5	0,5
Indicadores						
Remuneraciones devengadas / Ventas		28%	16%	23%	5%	10%
Resultados de explotación / Ventas		11%	4%	5%	1%	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de FIEL (1976). *Las empresas públicas en la Economía Argentina. Relevamiento de los principales indicadores de las empresas públicas y su importancia en la economía argentina*, Buenos Aires: Consejo Empresario Argentino, pp. 20, 24, 29 y 30; INDEC, Serie histórica del sistema de índices de precios mayoristas (SIPM) base 1993 = 100, desde 1956 hasta 1995. Nivel general y principales aperturas de cada índice (IPIM, IPIB e IPP). Serie empalmada con los índices de precios mayoristas de bases anteriores.

Notas: Los montos de los indicadores son la proporción que sobre la actividad total corresponde al Estado medido por la participación de capital de la empresa. La cifra que se indica en la fuente es el porcentaje de capital poseído por el Estado, para el caso de CAVIC es 20%. Para calcular los valores totales para la empresa, se llevó al 100%. Períodos: año calendario. Inflación promedio anual 30% para 1965, 10% para 1970 y %400 para 1975.

La intensa intervención que realizaron Bodegas Giol y CAVIC en el mercado vitivinícola regional tuvo múltiples y variados efectos –como muestra la tabla 2–. En el primer decenio, los indicadores relativos al desempeño empresarial de Bodegas Giol mostraron un aumento en la generación de valor agregado y de las ventas (aunque la contracara haya sido la caída en las ganancias y la más que duplicación del endeudamiento bancario que probablemente evitó la obtención de resultados económicos negativos). De acuerdo con un estudio de FIEL (1976), Bodegas Giol ocupaba el puesto 33 en el ranking de ventas de las empresas públicas argentinas, mientras que CAVIC estaba en el puesto 51.

Las acciones de Bodegas Giol se reflejaron en el incremento formidable de la elaboración de vinos propiciado por esta firma, ya sea con uvas de origen propio, comprada o procesada para terceros. A partir de 1974, la enérgica intervención de Giol, que empeoró marcadamente sus indicadores de desempeño empresarial (con un nivel de endeudamiento que había crecido exponencialmente), no pudo frenar el proceso de declinación de la vitivinicultura tradicional que se había iniciado años antes. Los desequilibrios sectoriales se habían agravado de la mano de un nuevo problema –el descenso sistemático del consumo per cápita que se había consolidado luego de alcanzar el máximo valor histórico en 1970– y de las malas condiciones macroeconómicas (estancamiento económico e inflación descontrolada).

El período que siguió fue mucho más complejo. Giol empeoró sus ventas, pero todavía registró resultados positivos, aunque el endeudamiento bancario creció exponencialmente y el personal se incrementó en un 50%. Aumentó el rubro inversión por la construcción de vasijas –que casi no fueron utilizadas. La CAVIC mostró ventas significativas en 1970 aunque los ingresos solo alcanzaron para cubrir los costos y registró un elevado endeudamiento bancario. En 1975 la empresa no generó valor agregado (estuvo paralizada) y obtuvo pérdidas a pesar de las ventas que si bien fueron menores todavía resultaban significativas y logró reducir el endeudamiento. La relación remuneraciones/venta aumentó. CAVIC paralizó sus actividades en 1975.

Aunque el gobierno militar iniciado en 1976 planteó la necesidad de sanear la empresa, el crecimiento especulativo de la industria (1978-1979) y el aumento del precio del vino de traslado a raíz del ingreso del grupo monopólico Greco, redujeron la actividad de Bodegas Giol en los

mercados. A ese contexto adverso, o de parálisis se sumó otro mayor. Sobre todo, cuando se produjo la estrepitosa caída del grupo económico Greco que inauguró un nuevo período de intervención, y puntualizó una nueva agenda vitivinícola.

El gobierno radical de Santiago F. Llover (1983-1987) coincidió con una profunda depresión del sector vitivinícola. Por tal razón, entre 1984 y 1986 se impulsó la “reconversión vitivinícola” y el fraccionamiento de vino en origen, y se redujo el accionar de Giol en los mercados. No obstante, la aguda crisis de la agroindustria exigió al gobierno del peronista José O. Bordón (1987-1991) una nueva intervención de la empresa en 1987 y 1988, que, junto con la emisión de títulos de compra de excedentes vínicos, lograron recuperar el precio del vino de traslado. Entretanto, los resultados negativos alcanzaron valores exorbitantes, la escalada inflacionaria desvaneció el capital y la deuda total aumentó. En 1987 la firma estaba técnicamente en quiebra (el pasivo superaba en 2,65 veces el activo y la planta de empleados había crecido casi un 30%). Aun cuando la insolvencia no era nueva, los montos de la deuda se habían tornado inmanejables a pesar del auxilio estatal, la financiación proporcionada por los bancos oficiales, en especial el Banco de Mendoza, y otras fuentes externas.

Durante la depresión de la década de 1980, y en el marco del proceso hiperinflacionario, el aumento de los intereses de la deuda y la caída en la actividad económica nacional, las dirigencias políticas y empresariales avanzaron en la transformación de la estructura agroindustrial y en la transferencia de la firma al sector privado. Inserto en el plan de reforma del Estado provincial, el proceso se inició 1988.

CAVIC, que había tenido poca actividad desde fines de la década de 1960 y fue transformada en una cooperativa de viñateros sin participación estatal en 1981. Obtuvo los beneficios de la ley N°5.107 de 1982 (Hernández, 2013, 90, 98).

Retroceso de la vitivinicultura y avance del petróleo y otros productos minerales en la en las industrias, el PBG y los ingresos públicos de Mendoza y San Juan

La fase terminal de la crisis de la vitivinicultura tradicional en Argentina que se inició a principios del decenio 1970 y que estalló en la

década de 1980 fue registrada por los censos industriales. Las acciones de las empresas vitivinícolas controladas por los Estados provinciales podrían haber tenido alguna incidencia en el crecimiento que había mostrado el sector en total de la industria hasta 1973. Si bien no es evidente que las elaboraciones récord de Bodegas Giol —a un elevado costo financiero— hayan contribuido a aumentar la participación de la rama “bebidas” en la industria de Mendoza (frente al menor peso de “productos alimenticios”), lo cierto es que este porcentaje pasó de 31,7% en 1963 a 45,6% en 1973. Su competidora, la rama “derivados del petróleo”, por el contrario, perdió terreno en el mismo período. No obstante, desde 1974 si bien las autoridades gubernamentales de Mendoza llevaron al límite las operaciones de compra de uvas y vinos de la empresa vitivinícola estatal logrando elaboraciones récord de vinos de mesa, el rubro “bebidas” fue superado por “derivados del petróleo”; el primero, solo alcanzó el 17,8% del total industrial en 1984, mientras que el segundo trepó al 49,3%. De modo que los esfuerzos de la firma no pudieron sostener los precios de la uva y el vino recibidos por el productor una vez que el consumo per cápita del vino de mesa comenzó un descenso sistemático a partir de 1970. Por el contrario, las coyunturas internacional y nacional (aumento del precio internacional del crudo y su condición de insumo estratégico para estructura productiva nacional) favorecieron la implementación de políticas de promoción a la explotación petrolera. Por su parte, la actividad de CAVIC en San Juan fue activa inicialmente, aunque luego su actividad se paralizó por varios años. Esta situación coincidió con el derrumbe de la participación de “bebidas” en la industria provincial (71,5% en 1973 al 45% en 1984), aunque su peso relativo era todavía mucho más significativo que en Mendoza. Igualmente, los productos de base minera (“productos del caucho...” y “productos minerales no metálicos” que alcanzaron el 16,8% y el 15,7%, respectivamente, cobraron mayor importancia en la industria sanjuanina en 1984. Estas cifras se consignan en la siguiente tabla.

Tabla 3. Composición de las estructuras industriales de Mendoza y San Juan, 1963-1984 (%)

Rama	Mendoza			San Juan	
	1963	1973	1984	1973	1984
Productos alimenticios	18,6	14,3	12,5	8,1	8,5
Bebidas	31,7	45,6	17,8	71,5	45,0
Industria textil y fábricas de prendas de vestir y afines	1,0	0,6	1,4	0,1	1,0
Maderas y corcho. Muebles (madera y metálicos) y accesorios	1,7	1,5	1,8	0,7	1,4
Papel, cartón y sus productos. Imprentas	1,3	0,8	1,4	0,9	0,3
Productos del caucho, sustancias y productos químicos. Derivados petróleo y carbón	32,0	26,2	49,3	3,6	16,8
Cuero y pieles (excepto prendas de vestir y calzado)	0,2	0,3	0,1	0,0	0,1
Productos minerales no metálicos	3,9	2,8	3,4	6,6	15,7
Productos de industrias metálicas básicas. Productos metálicos (excluido maquinarias y equipo de transporte)	5,2	2,8	3,9	4,0	1,0
Maquinaria (excepto eléctrica), aparatos y artículos eléctricos	1,6	2,9	7,7	1,1	1,6
Construcción y reparación de material de transporte	2,5	1,0	0,6	0,3	0,7
Industrias manufactureras diversas	0,2	0,1	0,1	0,3	0,1

Fuente: Censos de Industria de 1953 y 1963, en Gobierno de Mendoza. Instituto de Investigaciones Económicas. Anuario 1964'65, Mendoza, p. 85; INDEC-Dirección de Estadística y Censos de Mendoza. *Censo Nacional Económico 1974. Mendoza. Industria. Resultados definitivos*, Buenos Aires: INDEC, pp. 31-38; INDEC-Secretaría de Estado de Planeamiento y Estadística de la Provincia de San Juan. *Censo Nacional Económico 1974. San Juan. Industria. Resultados definitivos*, Buenos Aires: INDEC, pp. 31-36; INDEC (1989). *Censo Nacional Económico 1985. Industria manufacturera. Total del país y jurisdicciones*, Buenos Aires, pp. 17, 162-171, 202-209; DEIE. *Estadísticas económicas. Mendoza Industrial Censos 1974 y 1985*, pp. 34-42; Argentina. *Censo Económico Nacional 1985*.

Notas: Las cifras para 1963 están expresadas en millones de pesos moneda nacional, para 1973 en miles de pesos ley 18.188 y para 1984 en miles de pesos argentinos. Para algunos años el total general no coincide con la suma de las ramas porque las fuentes no ofrecen información para ciertos sectores. Sin embargo, las diferencias no son significativas.

Colocando la lupa sobre las bodegas, las destilerías y establecimientos vinculados a los productos derivados del petróleo es posible analizar las características de los cambios en la composición industrial que se cristalizaron en el censo de 1985, esto es la menor participación relativa de las actividades industriales de base agraria y la mayor incidencia de las de base minera. En el caso de Mendoza, la reducción en el número de establecimientos fue significativa (de 1.050 a 969) y si bien el valor agregado censal aumentó un 9%, tanto el valor de la producción como el de los insumos (que constan principalmente de uva) se desplomaron (-63% y -82%, respectivamente), dando cuenta de la parálisis del mercado de vinos de traslado o mayorista; el aumento de la fuerza motriz y del personal ocupado probablemente corresponda a las mayores inversiones (en su mayor parte especulativas) que habían sido promovidas por las leyes de desgravación impositiva, estímulo a nuevas plantaciones de alto rendimiento y baja calidad enológica y la expansión del agua de pozo en zonas áridas del Este provincial, entre otros factores. Los productos derivados del petróleo mostraron un descenso en la cantidad de establecimientos, fuerza motriz y personal; no obstante, registraron un incremento del valor agregado censal intercensal (45%) que tuvo su origen en la duplicación del valor de los insumos y un ascenso en el valor de la producción (60%)³². En efecto, en la década de 1970 Mendoza fue la primera provincia productora del país y aportaba entre el 20% y el 30% del total de la producción, seguida por Santa Cruz, Chubut, Río Negro, Neuquén y Salta³³; recién en 1986 la extracción comenzaría a disminuir hasta alcanzar poco menos de 4,5 millones de m³ en 1990-1991.

Los valores de los indicadores relativos a las características del sector industrial en Mendoza, según la información censal publicada en 1974 y 1985, se exponen en la siguiente tabla.

³² En el censo industrial realizado en 1973 se informaron 2 refinerías y en el censo de 1984, 1 refinería, y solo se especificó el valor de la producción para este último caso.

³³ Gobierno de Mendoza. Dirección de Estadísticas y Censos (1979). Anuario Estadístico 77-78. Mendoza, pp. 141 y 144; Gobierno de Mendoza. Ministerio de Economía (1988). Anuario Estadístico de Mendoza 1984-86, t. II, Mendoza, pp. 446 y 448.

Tabla 4. Características de las industrias del vino y derivados del petróleo en Mendoza (1973 y 1984) (miles de pesos ley 18.188 a precios de 1970)

Rama de actividad	1973			1884		
	Bebidas (bodegas)	Productos derivados del petróleo	Total	Bebidas (bodegas)	Productos derivados del petróleo	Total
N° establecimientos	1.050	5	5.330	969	3	5.297
Fuerza motriz instalada (hp)	86.538	664	296.415	109.669	509	410.112
Personal ocupado	9.208	86	44.721	10.824	72	59.567
Valor de los insumos	1.004.892	570	1.845.162	183.712	1.139	1.246.693
Combustibles y lubricantes	0%	8%	2%			
Energía eléctrica comprada	0%	6%	1%			
Materias primas utilizadas	99%	86%	97%	100%	100%	100%
Producción (precios venta en fábrica)	1.312.431	2.092	2.985.251	489.694	3.336	3.326.504
Valor agregado censal	280.656	1.519	1.098.346	305.982	2.197	2.079.810

Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC-Dirección de Estadística y Censos de Mendoza. *Censo Nacional Económico 1974, Mendoza. Industria. Resultados definitivos*, Buenos Aires: INDEC, pp. 31, 32, 34 y 35; INDEC (1989). *CNE 1985. Industria manufacturera. Total del país y jurisdicciones*, Buenos Aires, pp. 17, 162-171; DEIE. *Estadísticas económicas. Mendoza Industrial Censos 1974 y 1985*, pp. 38; INDEC, Serie histórica del sistema de índices de precios mayoristas (SIPM) base 1993 = 100, desde 1956 hasta 1995. Nivel general y principales aperturas de cada índice (IPI, IPIB e IPP). Serie empalmada con los índices de precios mayoristas de bases anteriores.

Notas: Las variables “número de establecimientos, fuerza motriz y remuneraciones” corresponden al 30/9/1974 y 30/4/1985, respectivamente. El personal ocupado (empleados y obreros) incluye socios y familiares. El resto de las variables están expresadas en las fuentes censales en valores corrientes (miles de pesos ley 18.188 para 1973 y miles de pesos argentinos para 1984). El valor agregado censal fue estimado por diferencia para 1984. Para 1984, el valor de los insumos no está discriminado en combustibles, energía y materias primas.

En San Juan, los censos industriales mostraron otra cara de la crisis vitivinícola regional. En lugar de salida de establecimientos del mercado hubo un significativo aumento en el número de bodegas (78%), la fuerza motriz empleada se duplicó y el personal se incrementó (64%). Sin embargo, el valor agregado censal se redujo (-37%) como consecuencia de un descenso mayor en el valor de los insumos (-51%) que en el valor de la producción (-46%) (véase tabla 5). Las mayores dificultades que exhibía la economía sanjuanina para sustituir a la vitivinicultura por otra fuerte generadora de riqueza la aferraban a la agroindustria tradicional.

Tabla 5. Características de la industria del vino en San Juan (1973 y 1984) (miles de pesos ley 18.188 a precios de 1970)

	1973		1884	
	Bebidas (bodegas)	Total	Bebidas (bodegas)	Total
N° establecimientos	160	1.027	285	1.512
Fuerza motriz instalada (hp)	22.288	55.078	44.473	103.626
Personal ocupado	2.327	8.451	3.825	12.711
Valor de los insumos	196.526	271.444	96.616	180.960
Combustibles y lubricantes	1%	3%		
Energía eléctrica comprada	0%	3%		
Materias primas utilizadas	99%	94%	100%	100%
Producción (precios venta en fábrica)	341.493	492.666	184.097	423.452
Valor agregado censal	139.698	214.728	87.481	242.492

Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC-Secretaría de Estado de Planeamiento y Estadística de la Provincia de San Juan; Argentina. *Censo Nacional Económico 1974. San Juan. Industria. Resultados definitivos*, Buenos Aires: INDEC, p. 31; INDEC (1989). *Censo Nacional Económico 1985, Industria manufacturera. Total del país y jurisdicciones*, Buenos Aires, pp. 17, 202-209; INDEC, Serie histórica del sistema de índices de precios mayoristas (SIPM) base 1993 = 100, desde 1956 hasta 1995. Nivel general y principales aperturas de cada índice (IPIM, IPIB e IPP). Serie empalmada con los índices de precios mayoristas de bases anteriores.

Al auxilio de la vitivinicultura tradicional. Los efectos de las acciones reguladoras de las empresas Giol (Mendoza) y CAVIC (San Juan) (1963-1988)

Notas: Las variables “número de establecimientos, fuerza motriz y remuneraciones” corresponden al 30/9/1974 y 30/4/1985, respectivamente. El personal ocupado (empleados y obreros) incluye socios y familiares. El resto de las variables están expresadas en las fuentes censales en valores corrientes (miles de pesos ley 18.188 para 1973 y miles de pesos argentinos para 1984). El valor agregado censal fue estimado por diferenci para 1984. Para 1984, el valor de los insumos no está discriminado en combustibles, energía y materias primas.

A pesar de los cambios ocurridos en las estructuras industriales de Mendoza y San Juan, el sector manufacturero –representado desde la década de 1980 principalmente por productos de base minera como el petróleo y otros minerales no metalíferos– se mantuvo como el principal sector económico del Producto Bruto Geográfico (24% del total). Mientras que en la primera provincia el repunte del sector primario (en 1984 respecto de 1973) estuvo de la mano de la explotación minera, en la segunda el descenso persistente dio cuenta de la escasa posibilidad de la viticultura para generar valor agregado. El crecimiento de las actividades vinculadas a los servicios –especialmente los financieros–, es otro de los rasgos de este período. Estas evidencias se aprecian en la tabla 6.

Tabla 6. Producto bruto geográfico de Mendoza y San Juan (1963, 1973 y 1984)

Sector de actividad	Mendoza			San Juan		
	1963	1973	1984	1963	1973	1984
Agropecuario, caza, silvicultura y pesca	20,6	9,3	16,8	25,3	24,6	19,6
Explotación minas y canteras	6,1	10,7	8,4	21,0	4,7	3,0
Industrias manufactureras	31,8	23,8	24,1		21,7	24,7
Electricidad, gas y agua	1,7	3,1	3,1		3,3	3,7
Construcciones	5,4	7,8	9,7	5,3	5,2	7,3
Comercio may., min., rest. y hoteles	12,4	13,8	10,1	22,5	13,3	13,5
Transporte, almacén y comunicaciones	3,6	3,4	5,4	4,0	2,5	3,7
Financiero, seguros, inmuebles, servicios	5,2	10,9	10,4		6,2	4,4
Servicios sociales y personales	13,2	17,2	12,2		18,5	20,0
Otros servicios				21,9		

Fuente: Elaboración propia sobre la base de CFI-Instituto Torcuato di Tella (1965). *Relevamiento de la Estructura Regional de la Economía Argentina*. tomo II, Segunda Parte. Investigaciones Estadísticas, Buenos Aires: CFI, p. 213; DEIE. Producto Bruto Interno 1961/69, Estudios especiales, N°83, Mendoza: Gobierno de Mendoza, p. 2; CFI. Producto Bruto de San Juan 1964, s/p; DEIE. Producto Bruto Geográfico. Participación relativa de las grandes divisiones en el PBG Total. Mendoza. Años 1970-1985, en www.deie.mendoza.gov.ar; CFI (1990). Producto Bruto Geográfico San Juan 1970-1985. Estructura Socioeconómica Argentina, Buenos Aires, p. 14.

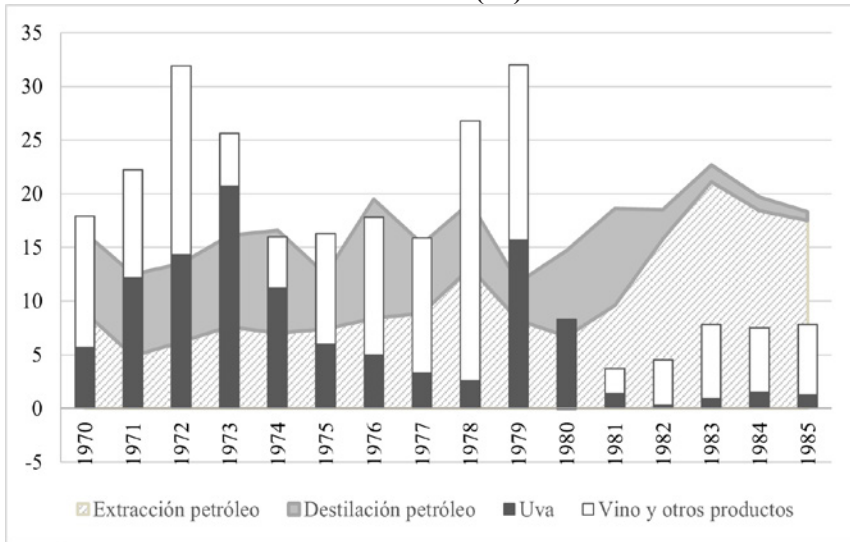
El retroceso de la actividad agroindustrial, además de uvas y vinos, incluyó frutas y hortalizas, ya que la frutihorticultura era la tercera actividad con mayor participación en el PBG (rondó entre el 1,8% y el 7,2% entre 1970 y 1985, y el promedio fue del 4,1%). Sin embargo, la vitivinicultura, la fruticultura y la horticultura mantuvieron relevancia en función de algunos factores: la dispersión en las áreas irrigadas del territorio provincial, la capacidad para generar empleo estable y/o estacional, el aporte de bienes exportables en el comercio interregional, y al finalizar el siglo XX en el internacional, que proporcionó divisas a la economía nacional. En efecto, el vino constituía el principal producto de exportación a otras provincias. Entre 1959 y 1971 fue el responsable del

60%, en promedio, de las ventas de productos mendocinos, siguiendo en importancia la fruta industrializada que se ubicó en torno al 10% del total. En cambio, los ingresos del petróleo se registraban en la balanza de pagos, pero no en la balanza comercial. De modo que las principales ventas de Mendoza (productos agropecuarios y manufacturas de alimentos y bebidas), permitían adquirir productos altamente manufacturados (automotores, maquinarias, indumentaria, farmacia, productos químicos). Pero las bruscas oscilaciones en los valores del vino y las frutas y hortalizas industrializadas, que variaban con las condiciones climáticas y de mercado, alentaban la elaboración de políticas de diversificación de la estructura productiva. De hecho, el máximo déficit comercial del período se produjo en 1967, año en que el vino alcanzó su menor valor exportable como consecuencia de la abundante cosecha y la crisis por sobreproducción³⁴.

En consecuencia, la transformación de la estructura industrial modificó las fuentes de obtención de valor agregado de Mendoza y San Juan (que pasaron de la vitivinicultura a la actividad petrolera y otras mineras), las cuales, a su vez, afectaron los encadenamientos productivos (por ejemplo, con el sector primario proveedor de insumos clave) y la generación de empleo. A fin de analizar la dinámica de la generación de valor agregado industrial, en la figura 1 se ilustra la proporción del PBG de Mendoza que correspondía a la extracción y destilación de petróleo (áreas apiladas) y a la producción de uvas y vinos (barras apiladas).

³⁴ Gobierno de Mendoza (1974). Balanza Comercial de Mendoza 1959/71. Estudios especiales, Mendoza: Dirección de Estadísticas y Censos, pp. 1-4.

Figura 1. Principales componentes del PBG de Mendoza, 1970-1985 (%)



Fuente: Elaboración propia en base a Gobierno de Mendoza. Dirección de Estadísticas y Censos (1979). *Anuario Estadístico 77-78*. Mendoza, pp. 77-78; Gobierno de Mendoza. Ministerio de Economía (1986). *Anuario Estadístico de Mendoza 1981-84*. t. I. Mendoza: Editorial Inca, p. 245; Gobierno de Mendoza. Ministerio de Economía (1988). *Anuario Estadístico de Mendoza 1984-86*. t. II. Mendoza, p. 331.

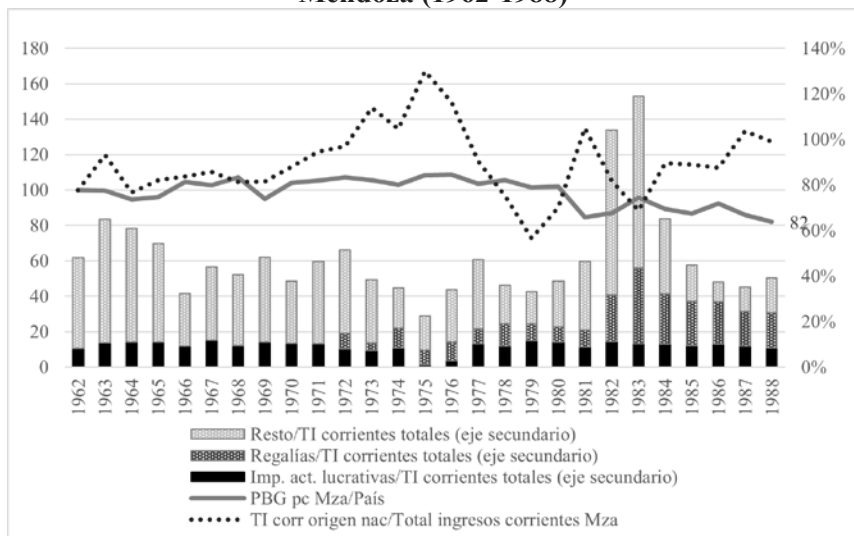
Nota: A partir de 1980 se cambió la metodología para la estimación del valor agregado para la elaboración de vinos.

Permite visualizar dos fases: la primera (1974-1979) coincide con drásticas acciones de regulación de Bodegas Giol y la implementación de políticas nacionales y provinciales activas que, sin embargo, no pudieron evitar el derrumbe del valor agregado en de la producción de uvas (de 20,7% en 1973 a 2,6% en 1978), mientras que los movimientos especulativos condujeron a un incremento del vino (alcanzó 24,2% en 1978); y, la segunda (1980-1988), corresponde tanto a la depresión en el mercado de vinos mayoristas profundizada por la caída del Grupo Greco Hnos. (Olgún y Mellado, 2010), como a la expansión de la actividad petrolera que se manifestó en el aumento de los volúmenes de explotación y se benefició de altos precios internacionales. El año 1980 fue una bisagra, fue

un año de destrucción de riqueza vitivinícola, a tal punto que en el quinquenio siguiente el valor agregado sectorial apenas fue positivo (entre el 0,3% y 1,5%). Desde entonces, el sector petrolero sustituyó al vitivinícola como principal actividad en la economía de Mendoza.

Estos movimientos impactaron fuertemente en el desempeño económico y financiero de los Estados provinciales entre 1963 y 1988. En las figuras 2 y 3 se representan distintos indicadores que muestran la evolución del PBG per cápita de cada provincia en relación con el promedio nacional y algunas categorías de los ingresos corrientes con respecto a los ingresos totales provinciales.

Figura 2. Evolución del PBG per cápita y de los ingresos públicos de Mendoza (1962-1988)



Fuente: Elaboración propia sobre a partir de Porto, A. Proyecto de investigación Disparidades regionales y federalismo fiscal, La Plata: Universidad Nacional de la Plata, [https://www.depeco.econo.unlp.edu.ar./](https://www.depeco.econo.unlp.edu.ar/)

Nota: La variable “resto” incluye impuestos de jurisdicción provincial, excepto impuesto a las actividades lucrativas y regalías, esto es impuestos sobre inmuebles, actos jurídicos, vehículos y otros.

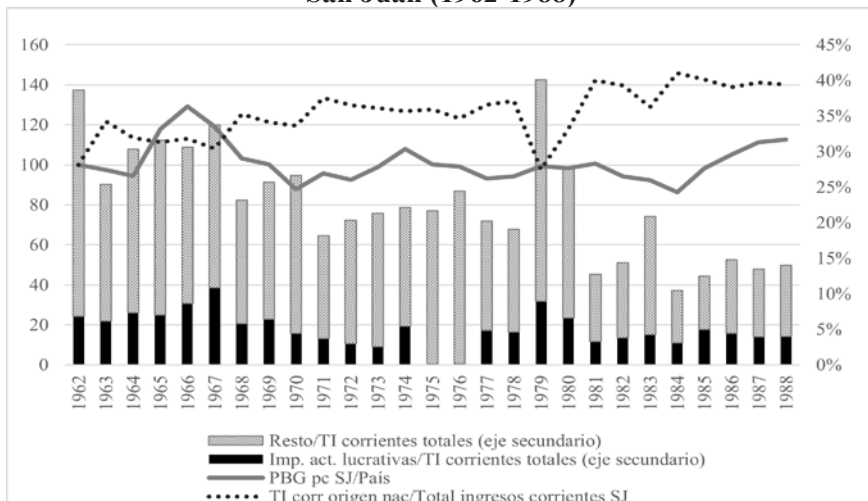
Desde que la explotación de petróleo se constituyó en la principal actividad económica y la elaboración de vino ingresó en una etapa crítica, el PBG de Mendoza –en términos per cápita– empeoró en comparación

con el promedio del país y los ingresos de origen nacional cobraron cada vez mayor relevancia en el total. Así, en 1988 –y en comparación con 1962– el PBG pc era un 18% inferior y el cociente ingresos de origen nacional/ingresos totales un 27% superior. Las regalías –que comenzaron a recibirse en 1972– constituyeron un ingreso clave (sobre todo desde 1982, ante el colapso de la agroindustria vitivinícola tradicional), lo cual explica el reclamo regular que realizaron los gobernadores ante las autoridades nacionales para solicitar la liquidación de regalías atrasadas o no pagadas en tiempo y forma. De modo que la preponderancia de las actividades de base minera no solo generó menos encadenamientos productivos y empleo que la vitivinicultura (lo cual derivaba en una menor recaudación de tributos sobre actividades lucrativas o actos jurídicos) sino que terminó en una mayor dependencia de los recursos financieros nacionales y dificultó la autonomía fiscal.

La situación en San Juan fue un tanto distinta. En 1970 la vitivinicultura representó el 23% del PBG provincial y la minería sólo el 4%, pero esta situación no tuvo grandes variaciones por lo menos hasta mediados de la década de 1980³⁵. Si bien el PBG pc fue decreciente hasta 1984, a partir de ese año aumentó por encima del promedio nacional, estimulado por los regímenes de promoción industrial que beneficiaron a algunas provincias, tal como se representa en la siguiente figura.

³⁵ Gobierno de San Juan. *Anuario estadístico 1974*, Instituto de Investigaciones Económicas y Estadísticas de San Juan, pp. 128-255.

Figura 3. Evolución del PBG per cápita y de los ingresos públicos de San Juan (1962-1988)



Fuente: Elaboración propia partir de Porto, A. Proyecto de investigación Disparidades regionales y federalismo fiscal, La Plata: Universidad Nacional de la Plata, <https://www.depeco.econo.unlp.edu.ar/>

Nota: La variable “resto” incluye impuestos de jurisdicción provincial, excepto impuesto a las actividades lucrativas y regalías, esto es impuestos sobre inmuebles, actos jurídicos, vehículos y otros.

No obstante, los ingresos nacionales aumentaron su participación en los ingresos totales, en particular hacia el final del período. En 1988 el PBG pc superó en 13% al de 1962 mientras que los ingresos de origen nacional se habían incrementado un 40% respecto de los recibidos este último año. Mejor desempeño económico promedio no implicó mayor relevancia de los ingresos propios.

Reflexiones finales

Este artículo ofrece evidencia novedosa sobre las acciones que ejecutaron las firmas Bodegas Giol y CAVIC para conjurar la crisis de la vitivinicultura tradicional. No solo proporciona información sobre las operaciones de compra de uvas y vinos y el servicio de elaboración para terceros, sino que examina los desempeños empresariales y el posible

impacto de su actuación en la estructura industrial, la generación de valor agregado y los ingresos públicos de Mendoza y San Juan.

El recorrido realizado permitió caracterizar la crisis estructural que enfrentaba la agroindustria, particularmente desde el inicio del descenso sistemático del consumo per cápita (1970) y, más aún desde la parálisis que provocó la caída del grupo Greco Hnos. (1980) en el mercado mayorista de vinos. Igualmente, ha descripto las negociaciones conjuntas y los acuerdos encarados por distintas administraciones gubernamentales de Mendoza y San Juan, para unificar sus voces frente a las autoridades del gobierno nacional. La forma jurídica de empresa estatal permitió a Bodegas Giol acceder al crédito público y una mayor estabilidad en su gestión; por el contrario, las distintas formas jurídicas que asumió la CAVIC dificultaron la continuidad en sus políticas y el orden en su administración, de modo que fue reiteradamente intervenida por el gobierno nacional. Las medidas adoptadas por Giol fueron más drásticas y duraderas, aunque no pudo revertir los efectos de la transformación de la estructura industrial, que encontraba más oportunidades en las actividades de base minera, estimuladas por un contexto económico nacional e internacional favorable, principalmente, a la explotación petrolera.

La depresión en la que se sumergió la agroindustria del vino en la década de 1980 marcó el fin de la vitivinicultura tradicional y preparó el terreno para el diseño de un conjunto de políticas que impulsaron un cambio estructural para adecuar la oferta de vinos a los nuevos requerimientos de la demanda. En efecto, al final del período estudiado la agroindustria cuyana continuaba exhibiendo la atomización de la oferta de uvas, la especialización en variedades criollas, un bajo nivel de cooperativismo, el predominio de bodegueros con volúmenes pequeños de elaboración, de plantas de fraccionamiento en los centros de consumo y de los distribuidores mayoristas como principales compradores de los vinos envasados y escasas exportaciones. Sin embargo, la menor participación de la vitivinicultura en la generación del valor agregado de la economía no implicó la pérdida de relevancia de la actividad, en buena medida por sus efectos indirectos. En el caso de Mendoza, el lugar preponderante que ocupó el petróleo en el PBG no se reflejó en igual magnitud en la mayor recaudación de ingresos propios. Paradójicamente, el mayor crecimiento relativo de las industrias mineras no constituyó un factor de estabilidad del modo en que se esperaba. Por el contrario, en San Juan, continuó predominando la agroindustria vitivinícola.

Un nuevo cambio estructural transformaría la vitivinicultura argentina. Una de las medidas que contribuyeron a ello fue la privatización de las empresas Bodegas Giol y CAVIC, iniciadas en 1988 como parte de un proceso de reforma de los Estados provinciales. Asimismo, en la década de 1990, un conjunto de políticas de reconversión productiva, en el marco de un nuevo contexto institucional orientado hacia la desregulación y apertura de los mercados, intentaría acercar la oferta a la demanda de vinos y reducir las pujas distributivas entre viñateros, bodegueros, fraccionadores y comerciantes. Si bien, los resultados no serían homogéneos, surgiría una nueva vitivinicultura orientada al mercado interno y con una incipiente inserción en el mercado internacional.

Referencias bibliográficas

Azpiazu, D. y Basualdo, E. 2001. *El complejo vitivinícola argentino en los noventa: potencialidades y restricciones*, Buenos Aires: CEPAL.

Belini, C. (Comp.) 2020. *Empresarios y Estado en Argentina. Política y economía 1955-2001*, Carapachay: Lenguaje Claro Editora.

Belini, C. y Rougier, M. 2008. *El Estado empresario en la industria argentina*, Buenos Aires: Manantial.

Belini, C. y Korol, J. C. 2012. *Historia económica de la Argentina en el siglo XX*, Buenos Aires: Siglo XXI.

Díaz Araujo, E. et al. 1982. *Crisis vitivinícola. Estudios y propuestas para su solución. Anexo legislativo*, Mendoza: IDEARIUM.

Fabre, P. 2005. *La privatización de Bodegas y Viñedos Giol: una experiencia exitosa*, Buenos Aires: CEPAL.

Guajardo, G. y Labrador, A. (Coord.) 2015. *La empresa pública en México y en América Latina: entre el mercado y el Estado*, México: Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto Nacional de Administración Pública A. C.

Hernández, J. J. «Las políticas estatales sobre fraccionamiento de vinos en origen. Conflictos regionales, políticas y poder en la vitivinicultura argentina» (tesis de Maestría, Universidad Nacional de Cuyo, 2013).

Hernández, J. J. 2017. «La CAVIC en la vitivinicultura de San Juan. Política pública y redistribución en disputa», en Patrouilleau, M. M., Mioni, W. F. y Aranguren, C. I. (Orgs.), *Políticas públicas en la ruralidad argentina*, CABA: Ediciones INTA, pp. 147-162.

Lirussi, M. G. y Moscheni, M. 2011. «La CAVIC: el juego del poder en una política pública», en *RevIISE - Revista de Ciencias Sociales y Humanas*, 2(2), pp. 49-60, <http://www.ojs.unsj.edu.ar/index.php/reviise/article/view/21>

Martín Aceña, P. y Comín, F. (Ed.) 1990. *Empresa pública e industrialización en España*, Madrid: Alianza Editorial.

Mateu, A. M., y Stein, S. 2008. *El vino y sus revoluciones. Una antología sobre el desarrollo de la industria vitivinícola argentina*, Mendoza: EDIUNC.

Mellado, M. V. 2008. «Un declive de poder provinciano: orígenes, trayectoria y desempeño electoral del Partido Demócrata de Mendoza (segunda mitad del siglo XX)», en *historiapolitica.com*.

Olguín, P. E. 2015. «Estado, empresas y desarrollo económico: las empresas públicas agroindustriales en la Provincia de Mendoza», en Regalsky, A. M. y Rougier, M. (Eds.), *Los derroteros del Estado Empresario en la Argentina*. Siglo XX, Sáenz Peña: UNTREF.

Olguín, P. 2019 «Empresas públicas y proyectos de desarrollo económico. Los planes gubernamentales para la empresa Bodegas y Viñedos Giol (Mendoza, Argentina, 1954-1964)», *América Latina en la Historia Económica*, 26(1), e952. doi:10.18232/alhe.925

Olguín, P. 2021. «Las grandes empresas vitivinícolas de Mendoza en el declive de la vitivinicultura tradicional», en Lluch, A. y Lanciotti, N. (Eds.), *Las grandes empresas en Argentina. Desde la expansión agropecuaria hasta la primera globalización*, Rosario: Prohistoria.

Olguín, P. E. 2008. «La intervención estatal en los mercados vitivinícolas. La función de regulación de las Bodegas y Viñedos Giol. Mendoza, Argentina (1954-1974)», en *Territorios del Vino*, año II, n°2, Montevideo: Universidad de la República.

Olguín, P. E. 2012. «Estado, empresas y regulación. La experiencia de las entidades reguladoras del mercado vitivinícola de Mendoza (Argentina, 1914-1943)», en *Revista de Historia Industrial*, año XXI, n°49, Barcelona: Universidad de Barcelona.

Olguín, P. E. 2013. «La experiencia de una empresa pública en la regulación del mercado vitivinícola de Mendoza: expansión, declinación y privatización de Bodegas y Viñedos Giol», Rougier, M. (Dir.), *Estudios sobre la industria argentina* 3, Buenos Aires: Lenguaje Claro.

Olguín, P. E. y Mellado, M. V. 2010. «Fracaso empresario en la industria del vino. Los casos de Bodegas y Viñedos Giol y del Grupo Greco. Mendoza, 1974-1989», en *Anuario IEHS*, n°25.

Pozzoli, J. C. 2005. «Experiencia de integración de pequeños productores vitivinícolas a la industria y comercialización de sus productos a través del sistema cooperativo», en internet: www.rimisp.org.

Regalsky, A. M. y Rougier, M. (Eds.). 2015. *Los derroteros del Estado Empresario en la Argentina, Siglo XX*, Sáenz Peña: UNTREF.

Veramendi Pont, M. M. “El Bloquismo en San Juan: presencia y participación en la transición democrática (1980-1985)” (tesis de Maestría, Universidad Nacional de Córdoba, 2010).

Fecha de recepción del artículo: 03/11/2023

Fecha de aceptación del artículo: 20/11/2023

