

Estudio de Caso en Desarrollo Económico Local:

“El sector vitivinícola de la Provincia de San Juan: diversificación, orientación exportadora y después”

Mayo, 2012

Resumen Ejecutivo

El presente informe describe y analiza la actual dinámica del sector vitivinícola sanjuanino teniendo en cuenta los diversos encadenamientos que dan lugar a distintos productos surgidos de la elaboración de la uva. Para ello, se han relevado los principales factores que componen el contexto territorial e institucional del sector y se han realizado entrevistas y recolección de datos primarios que permiten conocer la estructura, organización y gobernanza de la cadena tanto como los procesos de progreso competitivo que se han realizado recientemente o están en curso de realización. Finalmente, se sintetizan las principales lecciones aprendidas y se recomiendan posibles lineamientos a seguir para desarrollo ulterior del sector.

Tabla de Contenidos

Contenido

I. INTRODUCCIÓN	4
II. ANÁLISIS DEL TERRITORIO	5
A. Información general del territorio (geográfica y demográfica)	5
B. Contribución del territorio a la economía nacional	7
C. Análisis del sector empresarial	9
D. Identificación y análisis de la infraestructura	9
E. Desarrollo Humano y Social	12
F. Medioambiente	12
G. Gobernanza: Organización política e institucional	14

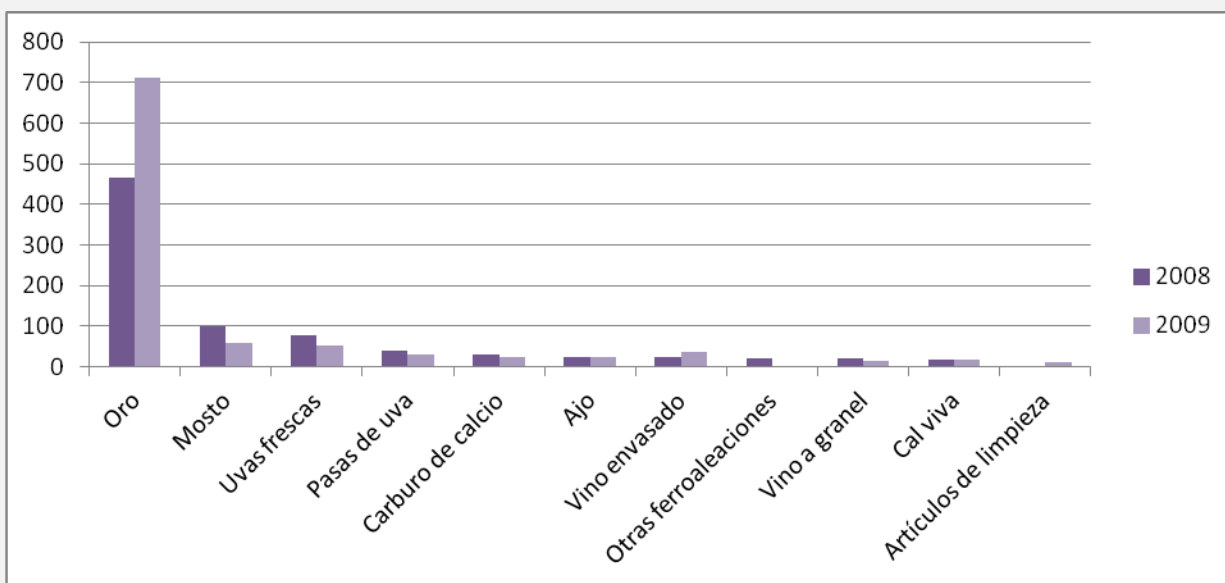
III. ANÁLISIS DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL SECTOR VITIVINÍCOLA SANJUANINO	15
A. Descripción general del sector	15
B. Estructura del sector vitivinícola sanjuanino	24
1. Producción agrícola	24
2. Procesamiento de la uva	25
a) Vino	25
b) Pasa de uva	26
c) Uva en fresco	26
d) Mosto	26
3. Envasado y almacenamiento	27
a) Vino	27
b) Pasa de uva	27
c) Uva en fresco	27
d) Mosto	27
4. Comercialización	27
a) Vino	27
b) Pasa de uva	28
c) Uva en fresco	28
d) Mosto	28
5. Investigación y desarrollo	28
C. Organización local del sector productivo	29
D. Gobernanza de la cadena global de valor	31
E. Análisis del Contexto Institucional del sector vitivinícola sanjuanino	33
1. Aspectos Económicos	33
2. Aspectos Sociales	34
3. Aspectos Medioambientales	34
4. Instituciones Locales	35
5. Análisis de Stakeholders	37
F. “Upgrading”	44
1. “Upgrading” Económico	44

- 2. “Upgrading” Social 48
- 3. “Upgrading” Medioambiental 49

IV. CONCLUSIONES: ANÁLISIS FINAL, LECCIONES APRENDIDAS Y RECOMENDACIONES 51

V. GRÁFICOS Y TABLAS 57

GRÁFICO 1 - SAN JUAN: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS EN MILLONES DE US\$



57

VI. BIBLIOGRAFÍA 75

I. Introducción

Este informe presenta los principales resultados obtenidos a partir del estudio de la dinámica reciente del sector vitivinícola de la provincia argentina de San Juan y sus

efectos en el desarrollo económico local (DEL) Para su realización se han utilizado tres fuentes principales de datos. La primera proviene de la realización de entrevistas en profundidad con funcionarios de las áreas de gobierno involucradas en el diseño y la implementación de políticas vinculadas con el DEL en general y la vitivinicultura en particular y con referentes de las asociaciones de productores e industrializadores de la uva. La segunda proviene de los datos estadísticos elaborados por diferentes organismos gubernamentales y no gubernamentales. La tercera está constituida por las publicaciones e informes que, producidas tanto en el sector académico como de la administración pública, proveen información y análisis del desempeño del sector vitivinícola sanjuanino.

A partir de los datos recolectados de las tres fuentes mencionadas, se profundizará el análisis de las diferentes cadenas de valor que componen al sector vitivinícola de San Juan. Para ello primero se describirá el contexto territorial e institucional en el que están insertas para luego dar cuenta de su estructura, organización y gobernanza y de las características de los procesos de upgrading que experimentaron recientemente. Si bien el informe hace foco en el período que inicia con la salida de la convertibilidad cambiaria en 2002 y se extiende hasta el presente, se presenta una breve descripción histórica del desarrollo de la vitivinicultura en la Argentina en general y en San Juan en particular dado que las actuales condiciones del sector son en buena medida el resultado de decisiones tomadas en las últimas décadas.

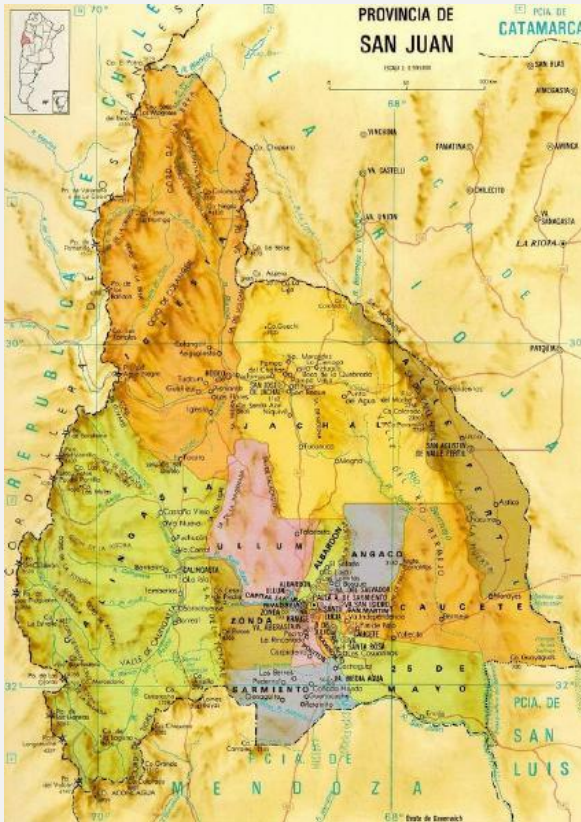
El caso del sector vitivinícola sanjuanino provee importantes elementos para la comprensión de los procesos a través de los cuales pueden sostenerse dinámicas de DEL a partir de la complejización del entramado productivo de un sector estructurado en torno a un mismo producto de origen agropecuario. En particular, el caso de San Juan y la diversificación de las cadenas de valor que tienen como principal insumo a la uva, muestra cómo es posible para el territorio aprovechar los cambios económicos e institucionales que tienen lugar a nivel nacional conjugando la acción pública y privada orientada a la innovación productiva y la conquista de nuevos mercados internacionales.

II. Análisis del territorio

A. Información general del territorio (geográfica y demográfica)

San Juan es una de las 23 provincias de la República Argentina cuya extensión continental (2.780.400 km²) la convierte en el segundo estado más extenso de América Latina, el cuarto del continente americano y el octavo en el mundo. Su territorio abarca gran parte del Cono Sur y limita al norte con Bolivia y Paraguay, al nordeste con Brasil, al este con Uruguay y el océano Atlántico, y al sur y oeste con Chile. La provincia de San Juan tiene una superficie total de 89.651 km². Su territorio ocupa el 3,22% de la superficie continental argentina y ocupa el 14° lugar en el orden de superficie de las 23 provincias. Pertenece a la región cuyana y limita al oeste con la República de Chile, al sur con las provincias de Mendoza y San Luis y al este con las provincias de La Rioja y San Luis.

Desde el punto de vista de su distribución geográfica, la población de la provincia se ha concentrado principalmente en el área denominada como Gran San Juan, un aglomerado urbano formado a partir de la extensión de la ciudad de Ciudad de San Juan en los cuatro departamentos limítrofes con la misma (Rawson, Rivadavia, Santa Lucía y Chimbás) y sobre los departamentos de Nueve de Julio y Pocito. Esta área urbana aglomeró un 68% del total de la población provincial en 2001 convirtiéndose en la aglomeración con más peso provincial de la Argentina, superior incluso al de Gran Buenos Aires respecto de la provincia de Buenos Aires. El Gran San Juan se encuentra ubicado en el centro del valle del Tulum, el mayor oasis de la provincia. El valle de Tulum es una extensa área rural de regadío intensivo y alta densidad de población. Este posicionamiento tiene particular relevancia desde la perspectiva de las cadenas de valor de la vitivinicultura analizadas en este informe debido a la presión que ejerce la urbanización del suelo tanto sobre los precios como sobre el destino de uso de la tierra apta para cultivo de la vid.



Mapa geopolítico de la Provincia de San Juan



División administrativa de la Provincia de San Juan

B. Contribución del territorio a la economía nacional

San Juan participa de la economía nacional con aproximadamente el 1% del Producto Bruto Interno (PBI) y, de acuerdo a la CEPAL, se ubicaba en 2006 en el decimoquinto lugar en el ranking de las provincias argentinas. Sin embargo, esta posición relativa no indica el fuerte dinamismo que la economía sanjuanina experimenta desde la salida de la crisis de 2001/2002; la evolución de su Producto Bruto Geográfico (PBG) no es ajena al desempeño macroeconómico argentino. Mientras que la Argentina experimenta un ciclo de crecimiento sostenido de la economía a un ritmo de entre el 7 y el 9% anual, frenado pero no detenido por la actual crisis económica mundial, San Juan no sólo ha acompañado esa evolución sino que ha obtenido guarismos que superan los promedios nacionales: la expansión del producto sanjuanino entre 2003 y 2007 alcanzó una tasa media de crecimiento anual del 11% y un crecimiento acumulado del 54% en cinco años. Dentro de este ciclo de crecimiento es necesario destacar la dinámica de las exportaciones.

Las ventas de productos y servicios de San Juan en el exterior experimentaron entre 2002 y 2009 una tasa de crecimiento del 659% (nueve veces superior a la nacional) alcanzando un valor total de 1.117 millones de dólares. En ese último año, el complejo minero exportó por casi 712 millones de dólares, casi un 63% del total del valor exportado. Lo siguió el complejo de la uva y la vitivinicultura con una participación del 17,2% a través de los productos uva fresca, uva pasa, y mosto. El vino envasado, por su parte, representó en 2009 tan solo el 2,3% del valor de las exportaciones provinciales. En los gráficos siguientes puede observarse la importancia que la minería del oro tiene en el perfil de las exportaciones. A partir del 2005 y con la entrada en producción de la mina aurífera Veladero, la industria manufacturera sanjuanina se vio influenciada en su composición, debido a que el monto del valor de la producción de minerales metalíferos creció más de ocho veces tan sólo entre 2005 y 2006 alcanzando el 20% del total país.

En lo que refiere a los destinos de las exportaciones, ellas también están fuertemente marcadas por la predominancia del oro como principal producto exportado, lo que explica la importante participación de Suiza en el total de los destinos que puede verse en el gráfico.

Como puede observarse, el sector vitivinícola es, después del oro, el que más participación tiene en las exportaciones. Esta participación se corresponde con la importancia que la producción de uva y de productos derivados de ella tienen en la economía sanjuanina. Esta importancia se evidencia tanto en el sector primario como secundario de la provincia. Si nos detenemos sobre la configuración de la agricultura sanjuanina se observa a simple vista la fuerte predominancia que tienen los cultivos frutales en la superficie cultivada. Entre ellos, la vid es largamente predominante, seguida a más de 45 puntos por el olivo. En el sector secundario, mientras tanto, es posible identificar la incidencia del procesamiento de la uva en la participación que la producción de alimentos y bebidas tiene en el producto industrial (33% en 2005) incluso cuando a partir del régimen de promoción establecido en 1983, se produjo un proceso de diversificación, dando lugar a una estructura que incluye principalmente, además de la elaboración de alimentos y bebidas, a los sectores Químico, Cemento, Plásticos, Ferroaleaciones, Textiles y Autopartes.

La preponderancia de las cadenas de producción que tienen como principal insumo a la uva tanto en los sectores primario y secundario como en las exportaciones hacen del sector vitivinícola uno de los más importantes de la economía sanjuanina.

C. Análisis del sector empresarial

El sector empresarial sanjuanino ha sufrido fuertes mutaciones a lo largo de los años. En particular las leyes de promoción agrícola e industrial de las décadas de 1970 y 1980, con sus incentivos fiscales y crediticios para la localización de emprendimientos de gran escala con alta composición orgánica del capital. En los últimos 15 años, el desarrollo de importantes emprendimientos mineros ha cambiado nuevamente al sector empresario provincial tanto por las unidades económicas ligadas directamente a la extracción de minerales como por las que prestan servicios a aquellas. No existen datos actualizados acerca de la composición sectorial del PBG provincial por lo que hemos usado el porcentaje de trabajadores y la masa salarial por sector como dato indicativo para comprender el perfil empresarial de la provincia.

D. Identificación y análisis de la infraestructura

San Juan posee una infraestructura carretera que le otorga una buena conectividad con el resto del país. La mayoría de las rutas que la atraviesan se encuentran en muy buenas condiciones. Las más importantes entre ellas son la Ruta Nacional 40, que la atraviesa de norte a sur y la une con las provincias de Mendoza y La Rioja; la Ruta Nacional 20, que une a la provincia con la ciudad de Buenos Aires y Córdoba; y la compleja Ruta Nacional 150, que permite una conexión con Chile y todo el norte provincial -conectando Valle Fértil, Jáchal e Iglesia, hasta el límite con Chile, y que es parte vital del estratégico corredor bioceánico. También se destacan otras como la Ruta Nacional 149, que conecta la zona oeste de la provincia y la Ruta Nacional 141, que conecta el sureste de la provincia con zona sur de la provincia de La Rioja.

En la actualidad se encuentra en preejecución el proyecto de construcción, de una vía de comunicación interoceánica que incluye la realización de los denominados Túneles de Agua Negra que facilitarán la conexión entre los puertos del Pacífico (Coquimbo, Chile) y del Atlántico (Porto Alegre, Brasil) por el Paso de Agua Negra. Esta vía es una obra que agilizará el comercio de los países del Mercosur con Chile y a partir de este último con Asia y Oceanía dado que en la actualidad el paso se encuentra abierto solamente en temporada estival. Esta situación produce serias dificultades para la salida por los puertos chilenos de la producción sanjuanina en general y vitivinícola en particular.

Puerto	Distancia en kms.	Conectividad
Coquimbo (Chile)	488	Estival
Buenos Aires (Argentina)	1.216	Permanente
Rosario (Argentina)	1.032	Permanente

El transporte de colectivos de larga distancia circula por casi todas las rutas provinciales y nacionales de la provincia con destino a todas las demás provincias del país. En lo que

respecta al transporte aéreo, de la provincia salen vuelos de línea (Aerolíneas Argentinas y LAN Argentina) con destino hacia el Aeroparque Jorge Newbery de Buenos Aires desde el Aeropuerto Domingo Faustino Sarmiento ubicado en las afueras de la ciudad de San Juan. En aviones de cabotaje se demora 90 minutos para llegar a Buenos Aires. En el aeropuerto sanjuanino operan también aviones privados.

En lo que respecta a la conectividad interna de la provincia, tanto los accidentes geográficos como la actual configuración de la red vial, dificultan el transporte automotor de cargas y pasajeros entre las distintas áreas pobladas del territorio. Estas dificultades se ven acentuadas por la particular distribución demográfica de la provincia, que como vimos tiene la más alta concentración del país en el principal aglomerado urbano, tornando menos sustentable el transporte automotor al interior del territorio provincial. De esta manera, el acceso de los habitantes de la periferia territorial sanjuanina a bienes y servicios se ve dificultado por la escasa cohesión que el territorio provincial mantiene en términos de conectividad.

Un párrafo aparte merece una de las infraestructuras más cruciales del territorio sanjuanino: la infraestructura hídrica. Esta infraestructura no sólo garantiza el rendimiento productivo del sector agrícola de la provincia a partir de dotar a vastas áreas de irrigación. Sus principales componentes son las represas, diques derivadores y canales de riego. Las represas producen buena parte de la energía eléctrica consumida por la provincia y son un preciado ámbito de esparcimiento turístico.

Represa	Uso	Superficie irrigada (has)	Potencia instalada
Las Caracoles	Riego y generación de energía	17.000	132 MW
Punta Negra	En construcción (Riego y generación de energía)	10.000	30 MW
Ullum	Riego, turismo y generación de energía	80.000	45 MW
Cuesta del Viento	Turismo y generación de energía	17.000	10,5 MW
Cauquenes	Riego	n/d	no genera
San Agustín	Riego	n/d	no genera

E. Desarrollo Humano y Social

En el último decenio, la situación social de la provincia de San Juan ha acompañado los parámetros nacionales tanto en términos ocupacionales como de ingresos. La fuerte disminución del desempleo abierto sumada a los programas de protección social implementados por el gobierno nacional, ha significado un fuerte mejoramiento tanto de los indicadores de pobreza como de los de indigencia, que se han reducido significativamente. La mortalidad infantil, en cambio, permanece en San Juan sobre la media nacional desde hace aproximadamente 15 años.

En lo que respecta a la educación, en 2001 asistían en San Juan 190.000 personas a establecimientos educativos de todos los niveles. Casi el 10% asistía al nivel superior universitario. En tanto, sobre el total de la población que no asiste pero asistió a algún establecimiento educacional (que en 2001 era de 351.000 ciudadanos), el 36% tiene el primario completo, el 15% el secundario y el 4,5% completó el nivel universitario. Según datos recolectados en 2004, San Juan cuenta con aproximadamente 15.000 docentes.

La situación habitacional de San Juan ha mejorado fuertemente en el último decenio. Como puede verse en el cuadro, mientras que la población aumentó en más de un 10%, las viviendas lo hicieron en un 30% provocando una disminución de casi un punto en el promedio de habitantes por vivienda. Este mejoramiento ha sido permitido tanto por la mejora en las condiciones de ocupación e ingresos de la población como de la política de construcción de viviendas sociales llevada adelante por el gobierno provincial y nacional.

F. Medioambiente

Desde el punto de vista orográfico, gran parte del territorio sanjuanino está comprendido por la Cordillera de los Andes, que se divide en tres secciones:

- a) La Cordillera Principal u Occidental que presenta nieves eternas a partir de los 5.500 msnm y pasos cordilleranos solo transitables en verano.
- b) La Cordillera Frontal u Oriental, menos elevada que la Principal, que está compuesta por numerosos cordones independientes como el de San Guillermo, el de Colangüil y el de Ansilta.

- c) La Precordillera, separada de la Cordillera Frontal por los Valles Altos (Llanos de San Guillermo, Valle de Iglesia, Pampa de los Avestruces, Valle de Calingasta y Pampa del Leoncito) que comprende varios cordones discontinuos con alturas mayores a los 4.000 metros de altura entre los que se destacan las sierras de la Punilla, del Volcán, Negra, de la Invernada y la del Tontal. La zona de la precordillera es uno de los lugares del país con mayor frecuencia de movimientos sísmicos.

Hacia el este de la Precordillera se encuentran los Valles Bajos (Jáchal, Ullum, Zonda y Tulúm) todos los cuales han sido convertidos en grandes oasis irrigados por ríos permanentes de escaso caudal que han sido embalsados para la construcción de canales artificiales. Los Valles Bajos están separados de la llanura por cordones serranos aislados como las sierras Chica de Zonda, de Marquesado, de Villicum y de Mogna, entre otras.

Al este de la provincia se encuentran las denominadas Travesías Cuyanas, vastos llanos casi sin agua superficial y con arenales solo interrumpidos por vegetación escasa. Estas llanuras, son depresiones geológicas rellenas con los sedimentos provenientes de los Andes y están atravesadas por los ríos Bermejo, Jáchal y San Juan.

Desde el punto de vista climático, San Juan posee un clima seco, de escasas precipitaciones. El territorio de la provincia cuenta con la amplitud térmica, anual y diaria, más elevada de la Argentina: en invierno se verifican temperaturas que pueden alcanzar los cinco grados bajo cero y en verano las temperaturas máximas superan los cuarenta grados. La amplitud térmica representa uno de los factores más relevantes para el desarrollo de la producción primaria vitivinícola. Las zonas de la precordillera y las travesías tienen por lo general un clima árido de sierras y campos, con oasis de riego.

Desde el punto de vista hídrico, la precordillera sanjuanina está atravesada de oeste a este por ríos pertenecientes al sistema del río Desaguadero destacándose los ríos Jáchal y San Juan, los cuales forman valles u oasis centrales fluviales de gran importancia económica. También se destaca el Río de los Patos, por su considerable caudal en verano. En el extremo sudeste, están las lagunas de Guanacache, donde desemboca el río San Juan, uno de los recursos hídricos más importantes de la región geográfica de Cuyo. Por otro lado, se encuentran el río Huaco, en el departamento Jáchal y el río Valle Fértil, en el

departamento del mismo nombre. La provincia cuenta además con varios arroyos que son cursos de montaña de fuerte pendiente. Entre los más importantes pueden nombrarse el arroyo de Agua Negra, el de Agua Blanca, el arroyo Iglesia, el de Ojos de Agua, Las Hornillas y el arroyo Los Taponos.

G. Gobernanza: Organización política e institucional

La organización político-institucional de San Juan está determinada por la Constitución provincial reformada en 1996 y en 2011 de acuerdo a lo establecido por la Constitución nacional, por lo que asume para su gobierno un régimen republicano, representativo y democrático al que agrega el atributo de participativo. Una de las características más salientes de la Constitución sanjuanina son el unicameralismo, es decir, el contar con un poder legislativo que sólo tiene un cuerpo de diputados integrado por un representante por cada uno de los departamentos en que se divide la Provincia. De acuerdo a la Constitución, cada departamento es considerado como distrito electoral único para la elección de su representante a simple mayoría de sufragios. Además está integrada por un diputado cada veinte mil habitantes elegidos por el sistema de representación proporcional tomando la Provincia como distrito electoral único. Esta composición mixta de la cámara logra un equilibrio entre la representación territorial y la representación unitaria del pueblo de la provincia. Otra característica saliente de la Constitución es que a partir de su reciente reforma permite la reelección por tres mandatos consecutivos del Gobernador, lo que habilita la posibilidad de una continuidad en la gestión de hasta doce años.

La organización político-territorial de la Provincia de San Juan está determinada por la Constitución provincial. El territorio de la Provincia se divide en diecinueve departamentos: Albardón, Angaco, Calingasta, Capital, Caucete, Chimbas, Iglesia, Jáchal, 9 de Julio, Pocito, Rawson, Rivadavia, San Martín, Santa Lucía, Sarmiento, Ullum, Valle Fértil, 25 de Mayo y Zonda. En su sección novena la Constitución dispone la estructuración del gobierno político del territorio a través del establecimiento de un Régimen Municipal. Este régimen regula las categorías de municipios de acuerdo a la cantidad de población y da el marco general para su organización y funcionamiento y su financiamiento. Cabe destacar que la Constitución (Art. 247) establece el reconocimiento

de la “autonomía política, administrativa y financiera, a todos los municipios” y determina que los “de Primera Categoría tienen además autonomía institucional”.

Las atribuciones comunes a todos los municipios (art. 251) están ligadas a la administración de los recursos públicos para la gestión a nivel local de distintas cuestiones vinculadas a la organización institucional, la convivencia comunitaria y al acceso a servicios y equipamientos urbanos básicos. Tal como los define la ley orgánica provincial 6.289 del año 1992 “el Municipio es la sociedad organizada políticamente en una extensión territorial determinada con necesarias relaciones de vecindad, sobre una base de capacidad económica, para satisfacer los gastos del gobierno propio y con personalidad jurídica Pública Estatal”. De esta manera, no se encuentran dentro de las funciones legalmente previstas, ni por la Constitución provincial ni por la ley orgánica, aquellas explícitas vinculadas con la promoción del desarrollo económico local ya sea a través de acciones propias directa o indirectamente orientadas a este fin, ya sea a través de la realización de alianzas público-privadas.

El presupuesto de la provincia de San Juan, se ha prácticamente triplicado, en valores corrientes, desde 2005. Para el ejercicio 2010, la provincia ha tenido ingresos corrientes por \$ 4.768.302.000 y gastos corrientes por \$ 3.243.686.000. Los ingresos están conformados en casi un 70% por recursos tributarios de origen nacional y 13% de origen provincial. Destaca en ellos la participación, con más 6 puntos porcentuales, de los recursos no tributarios, provenientes en su gran mayoría de regalías mineras. En cuanto al perfil de los egresos, los gastos en personal ascendieron para el ejercicio de referencia a casi un 60% mientras que las transferencias corrientes participan con un 24%. En lo que respecta al financiamiento municipal, no se disponen de datos actualizados de las transferencias provinciales hacia los gobiernos locales.

III. Análisis de la cadena productiva del sector vitivinícola sanjuanino

A. Descripción general del sector

La importancia de la vitivinicultura para la economía sanjuanina no es una novedad. Su actual situación es el resultado de procesos de cambio motorizados tanto por los agentes económicos como por las políticas implementadas por el Estado. Políticas que, como veremos, han marcado el ritmo del cambio en la vitivinicultura sanjuanina desde

sus mismos orígenes hasta llegar a la actualidad. Los siguientes apartados buscan dar cuenta de la evolución histórica de la vitivinicultura en la Argentina en general y en San Juan en particular para poder lograr una mejor comprensión del presente de la vitivinicultura de la provincia.

La práctica de la vitivinicultura en el territorio de la actual República Argentina tiene su origen en los inicios de la época de la colonización española y en la región de Cuyo, ubicada al pie de la Cordillera de los Andes. Si bien la implantación de los primeros viñedos se produce durante la segunda mitad del siglo XVI, no será hasta el último tramo del XIX que la vitivinicultura argentina dará un salto hacia adelante. A partir de 1880, la conjugación de un conjunto de condiciones internas y externas dieron lugar a un cambio en la economía de San Juan que implicó “la aparición de un nuevo modelo económico basado en el cultivo de la vid en gran escala y su industrialización” (Borcosque, 2006).

Sin embargo, la modernización del sector vitivinícola no dio lugar a un crecimiento lineal. Por el contrario pronto se verificó el carácter cíclico de la producción vitivinícola. A lo largo del siglo XX se verificaron una serie de crisis cíclicas determinadas por factores tanto internos como externos entre los que destacaba la volatilidad en los precios y en el consumo. Uno de los emergentes de estas crisis era la frecuente superproducción de vino, fenómeno que fue enfrentado tanto por los actores privados pero sobre todo por los estatales a través de acciones que redundaron en una fuerte regulación del sector. Por sus objetivos predominantes estas acciones pueden agruparse en fases sucesivas aunque parcialmente superpuestas. En una primera fase, que duró hasta entrados los años setenta, se buscó una regulación nacional del *mercado* de la uva y el vino a través de distintos organismos (tales como la Bodega del Estado (1932-34), la Junta Reguladora de Vinos (1934-43) y la Dirección Nacional de Vitivinicultura (1943-1959). En una segunda fase, que duró hasta los años noventa, se buscó profundizar la *modernización productiva* del sector a través de incentivos fiscales y crediticios territorializados, tanto para la producción de uva como para su procesamiento y elaboración. En una tercera fase, que tiene inicio en los años noventa, se produce una fuerte desregulación del sector tanto a nivel del mercado como de las inversiones y la emergencia de políticas provinciales orientadas a la mejora de la calidad de la producción vitivinícola.

En particular, los cambios operados en la política vitivinícola y en la configuración del mercado durante la década de 1990 han significado un cambio radical para el sector. En primer lugar, debe anotarse el definitivo abandono de su orientación mercadointernista y la consolidación de una orientación exportadora. En segundo lugar, hay que subrayar la confirmación de la tendencia al aumento de la producción y consumo de vinos finos. En tercer lugar, la profundización de la tendencia a la diversificación de los usos de la uva con un aumento marcado de la producción de mostos, pasas y uvas en fresco. En cuarto lugar, debe indicarse que la reconfiguración de las políticas a nivel nacional, ha dado una mayor relevancia a las iniciativas producidas a nivel provincial.

La vitivinicultura sanjuanina contemporánea es en buena medida el resultado de las políticas de modernización productiva implementadas por el gobierno nacional en el último cuarto del siglo pasado a través de incentivos fiscales y crediticios. Dos son los principales resultados de ese conjunto de políticas. En primer lugar la capitalización de las empresas del sector y el aumento de la escala de las unidades productivas, que enérgico un fuerte progreso competitivo en los procesos utilizados tanto en el eslabón agrícola como en el industrial. En segundo lugar la diversificación de los usos de la uva, destinándose importantes cantidades a usos distintos de los del vino de mesa. Esta última dinámica no implicó, sin embargo, un progreso competitivo de productos ya que muchos de los productos diversificados tienen menor valor agregado que el vino aunque puedan otorgar mayor rentabilidad a los productores, en especial los viñateros. El conjunto de medidas implementado durante las décadas de 1970 y 1980 “no logró revertir la incidencia de parte fundamental de los factores estructurales que condicionaban [...] el perfil del desenvolvimiento de la cadena vitivinícola argentina (Aspiazu y Basualdo, 2000: 44). Sin embargo, la capitalización, tanto a nivel de la producción de la materia prima como de su industrialización, incentivada por los diferimientos impositivos y por la política de créditos, cambió fuertemente la estructura del sector a partir de la integración vertical y de la concentración de la tierra en unidades productivas más grandes. A continuación se describen brevemente las principales normativas y sus disposiciones.

En 1970 se sancionó la ley 18.905 de Política Vitivinícola Nacional que propiciaba la integración vertical del sector vitivinícola, el mejoramiento de las estructuras de costos y fijaba como objetivo la diversificación productiva y el incremento de las exportaciones

(Aspiazu y Basualdo, 2001: 46). En el marco de esta Política, “se crearon líneas de crédito especiales del Banco Nacional de Desarrollo, bajo condiciones preferenciales para la implantación de viñedos y la ampliación de los existentes, así como también (Decreto N° 720/74) para la construcción de vasija vinaria” (Aspiazu y Basualdo, 2001: 42). El año siguiente se puso en marcha el llamado “Plan Huarpes” que preveía una serie de medidas fiscales y crediticias que si bien no estaban orientadas a la producción vitivinícola permitieron la introducción de las primeras máquinas de fraccionamiento tetra-pack de tecnología italiana, insumos como papel, y servicio técnico y capacitación de personal, etc. (Sánchez, 2004: 120). Tres años después se sancionó la ley 20.954, que otorgó incentivos para la incorporación de zonas áridas a la actividad agropecuaria mediante riego con aguas subterráneas. Estas leyes dieron lugar al desarrollo de nuevas plantaciones, mayoritariamente de cepajes comunes, localizadas principalmente en la periferia de los oasis y caracterizadas por su gran tamaño (de cientos de hectáreas hasta más de mil) aunque hubo algunos casos de aplicación de tecnologías avanzadas e integración industrial, concretadas por tradicionales empresarios del sector, pero además por agentes provenientes de otros sectores económicos y de otras regiones (Furlani et al., 1991). En la operatoria, esta legislación favoreció sólo a empresas muy capitalizadas.

En 1977 se sancionó el decreto 549, que tenía como objetivo el favorecimiento de la diversificación de la producción vitivinícola. A tal efecto, y “a partir de deducciones impositivas en el impuesto a las ganancias, se le concedieron beneficios especiales a, por ejemplo, aquellos viñateros que destinaran sus uvas a fines distintos del de la vinificación (uvas en fresco y pasas de uva), así como también a aquellas actividades que usaran la uva como materia prima principal en la elaboración de productos distintos del vino (Aspiazu y Basualdo, 2000: 43). En tanto, en 1982 se sancionó la ley 22.667, de Reconversión Vitivinícola, que buscaba producciones de calidad a través del cambio en los cepajes, estableció el bloqueo de grandes volúmenes vínicos y prohibió su despacho al mercado (Richard, 2007).¹

¹ Como afirman Apiazu y Basualdo: “La contemporaneidad de esta legislación con otras que, como las vinculadas a la recuperación de zonas áridas, recurrían a instrumentos promocionales

En tanto, en 1983, se sanciona Ley N° 22.973, que establece el “Régimen de Promoción y Desarrollo Económico de la Provincia de San Juan” otorgando a la provincia un régimen especial de franquicias tributarias que incluían no sólo a la industria sino también a las explotaciones agropecuarias y a la compra de maquinaria. Estas franquicias implican el diferimento o retraso del pago de impuestos a las ganancias, a los activos y al valor agregado, lo que significa un fuerte incentivo para la inversión. Seguidamente se implementaron otras medidas orientadas a fortalecer al sector industrial como la ley 23.149 de 1984, que dispone el fraccionamiento y envasamiento de vinos en las zonas de origen, lo que favorece la integración vertical y la regionalización de la producción vitivinícola.

La liberalización del sector vitivinícola, que se había capitalizado y diversificado en los dos decenios precedentes, implicó dos cambios principales. A nivel de las políticas, un desplazamiento hacia el nivel administrativo provincial. A nivel del mercado los efectos fueron triples: la consolidación de la diversificación, el creciente cultivo de cepajes para y la producción de vinos finos y un fuerte giro exportador. Es preciso destacar que la liberalización tiene lugar en el marco de un acentuamiento del descenso del consumo per cápita de vino que durante el decenio desciende a una tasa anual promedio del 3,7%.

En 1991 fue dictado el Decreto Nacional 2.284 que liberalizó al sector vitivinícola en todas sus etapas. La desregulación permitió la expansión del viñedo, la instalación industrial y la comercialización, sin restricciones, de vinos y subproductos, anulando, inclusive, la legislación que obligaba al envasado en origen de los vinos. Las funciones del INV fueron limitadas exclusivamente a las de contralor de la genuinidad de los vinos.

no muy disímiles –en especial, las desgravaciones impositivas que, incluso, en muchos casos, podían verse yuxtapuestas–, sumada a la concesión de beneficios impositivos a la producción de variedades de uva común no apta para vinos finos para la exportación, terminaron por desvirtuar los objetivos de la ley y, a la vez, por profundizar los factores estructurales que, históricamente, han confluído en la delimitación de las condiciones necesarias y suficientes como para derivar en las recurrentes crisis de sobreproducción de uva común o variedades de baja calidad enológica que han caracterizado al complejo vitivinícola durante varias décadas (2001: 43).

Las principales disposiciones del decreto² desregulan el sector vitivinícola de forma tal que la capacidad regulatoria queda a cargo no ya del Estado sino de los actores económicos con capacidad para incidir de forma autónoma o coordinada sobre el mercado. El impulso desregulador fue tal que en 1996 se llegó a disponer la disolución del I.N.V., decisión que debió ser revisada casi de inmediato por presión de las provincias productoras y de las propias cámaras empresarias.

El retiro del Estado nacional de su histórica función reguladora actuó como impulsor de reacciones regionales. En 1994, frente a una crisis de sobreproducción que llevó el precio de los vinos de traslado a casi la mitad de su valor anterior, Mendoza y San Juan firmaron un tratado (ratificado por leyes provinciales) y se creó el Fondo Vitivinícola en cada una de esas provincias. Se trata de una persona jurídica de derecho público no estatal que se financia con aportes privados sobre cada kilogramo de uva vinificada y montos equivalentes a cargo del Estado provincial. El Fondo es administrado por el sector privado aunque cuenta con representantes estatales. Sus objetivos principales están centrados en la promoción integral de la actividad vitivinícola y la exportación de sus productos. La recaudación proveniente de uvas finas vinificadas es dedicada enteramente

² Que pueden ser sintetizadas en la siguiente selección de artículos: artículo 52: “A partir de la vigencia del presente, queda liberada la plantación, implantación, reimplantación y/o modificación de viñedos en todo el territorio de la Nación, así como la cosecha de uva y su destino para la industria, consumo en fresco y para otros usos, incluyendo la fabricación de alcohol”; artículo 53: “Libérense la producción y comercialización de vino en todo el territorio nacional y eliminase toda modalidad de cupificación y bloqueo. Libérase la fecha de despacho al consumo interno de vinos de mesa nuevos que sean enológicamente estables, una vez finalizada la cosecha”; artículo 54: “Limítanse las facultades conferidas al Instituto Nacional de Vitivinicultura exclusivamente a la fiscalización de la genuinidad de los productos vitivinícolas. Bajo ningún concepto el mencionado ente podrá interferir, regular o modificar el funcionamiento del mercado libre. Las autoridades del mencionado ente serán un Presidente y un vicepresidente, quedando suprimido el Consejo Directivo. El Instituto Nacional de Vitivinicultura deberá dentro de los sesenta (60) días del presente proceder a la reestructuración integral de su dotación de acuerdo a la limitación de las atribuciones del organismo”; y, por su impacto indirecto, mediatizado por la implantación de vides en tierras áridas; artículo 68: “Déjase sin efecto la desgravación impositiva de tierras de baja productividad, prevista en la Ley N° 22.211”.

a actividades de promoción de los vinos finos, lo cual genera beneficios que retornan al sector privado. Este acuerdo interprovincial fue, en buena parte, consecuencia de la presión ejercida por casi todos los actores económicos del sector (desde los viñateros hasta las fraccionadoras de vinos), ante la evidencia de que “la liberalización plena de los mercados no garantizaba la consecución de aquellos objetivos sobre los que, en principio, existe un claro consenso: la necesaria reconversión productiva y el desarrollo armónico de las distintas fases de la cadena” (Aspiazu y Basualdo, 2000: 49). A través de un sistema de exenciones de la contribución a los Fondos, se buscó reducir el porcentaje de la producción de uva destinada a la vinificación, particularmente a través de la producción de mosto.

Durante la década del noventa, la persistencia de la tendencia a la baja del consumo de vino per cápita estuvo marcada por un cambio cualitativo en la demanda. Se trata del aumento relativo del consumo de vinos finos. Tal como afirman Aspiazu y Basualdo:

en 1980, casi el 90% de los despachos de vinos al consumo estaba conformado por vinos de mesa, y apenas el 7% por vinos finos; en 1990, tales porcentajes habían pasado a ser de 81,3% y 11,6%, respectivamente. Es durante el decenio de los años noventa cuando tal proceso revela una particular intensidad (en correspondencia con la regresividad distributiva), a punto tal que en 1999, los vinos de mesa comunes explican las dos terceras partes del total de los despachos (67,1%), y los finos ya pasaron a representar más de la cuarta parte del total (26,4%). (2000: 58)

Frente a esta situación, tanto la reconversión hacia cepajes para vinos finos, y otros destinos como las pasas y la uva en fresco, como la búsqueda de mayores volúmenes de exportaciones era inevitable. Sin embargo es recién en la segunda mitad de la década que la colocación de vinos en el mercado externo empieza a cobrar fuerza (ver gráfico), primero impulsada por la demanda generada por una crisis coyuntural española y luego sustentada por una creciente penetración en otros mercados. En 1999, la ley nacional 25.163 estableció la normativa para posicionar los vinos argentinos fijando un sistema para el reconocimiento y protección de los nombres geográficos del país a través de la indicación geográfica y de procedencia, así como la denominación de origen controlada (DOC). Esta ley tiene al INV como autoridad de aplicación.

El abandono del régimen de paridad cambiaria con el dólar a fines de 2002 y la salida de la recesión económica le dieron al sector vitivinícola un contexto fuertemente favorable para el aprovechamiento de las transformaciones operadas en los años anteriores. En particular, el fuerte aumento de las exportaciones de vino, pasas y uva en fresco, marcan una nueva etapa para el sector vitivinícola. La provincia de San Juan ha estado a la cabeza de estas transformaciones tanto por la natural predisposición de sus tierras para la producción de uvas para pasa o para consumo en fresco como por la acción de sus agentes económicos y, en particular, de las acciones implementadas por el Gobierno provincial para promover el crecimiento del sector vitivinícola. Estas acciones han encontrado un fuerte acompañamiento del sector privado, cuyos productores individuales, organizaciones de productores y grandes empresas han participado del dinamismo del sector especialmente a través de la activa búsqueda de nuevos mercados internacionales y de los intentos por mejorar los productos y los procesos.

Los gráficos que siguen han sido elaborados en base a datos agregados por el I.N.V. y sirven como descripción general de la evolución del sector vitivinícola sanjuanino. Como puede observarse, durante el último decenio San Juan ha acompañado la evolución cuantitativa del sector vitivinícola. Sin embargo, al analizar en detalle tanto la producción por destino como la superficie cultivada con vid según aptitud, se destaca el la profundización que experimenta en San Juan la diversificación del uso de la uva, principalmente a manos de la uva para consumo en fresco, pero también para pasas. Este acentuamiento de la diversificación está estrechamente ligado a la mayor exportación de estos productos tanto en valores relativos como absolutos. Es de destacar que la exportación de ambos productos ha crecido fuertemente, más que triplicándose en el caso del primero. San Juan predomina ampliamente en la producción de pasas y uva en fresco, y, como puede observarse si se compara participación de San Juan en la superficie total cultivada apta para cada uno de estos productos finales con la proporción sobre el total producido, se evidencia la mayor productividad de la provincia respecto a la media del país.

Como puede verse en los gráficos, la evolución de la participación de los distintos usos de la uva sanjuanina en la producción primaria total del país se ha mantenido constante durante los últimos 15 años, confirmando la fuerte predominancia de San Juan en la

producción de uva para su consumo en fresco y de uva para pasas. Lo mismo ocurre si se observa según el uso a la participación en el total de la superficie plantada con vid, de la superficie plantada en San Juan.

Si atendemos a las diferencias existentes entre la participación en el total de la producción según el uso y en el total de la superficie según el uso, es posible notar la productividad de la producción primaria del sector vitivinícola sanjuanino. El porcentaje de participación en la producción total es superior al de la participación en la superficie plantada apta en todos los usos y en todos los períodos. Desde esta perspectiva destaca particularmente la fuerte productividad de la Provincia en las uvas para pasa. En el caso de la uva para consumo en fresco, las menores diferencias entre la participación en la superficie y la participación en el producto puede ser explicada por la mejora cualitativa que se ha producido en este uso dado su fuerte sesgo exportador, situación a la que nos referiremos seguidamente.

En lo que refiere a la distribución de la superficie plantada con vid según aptitud, puede notarse que San Juan presenta una diversificación mucho mayor que la de la media nacional. Se destaca el aumento de la participación de la superficie cultivada con especies aptas para consumo en fresco, que ha causado a su vez el paulatino aumento de la superficie cultivada total. En relación con la media nacional, en San Juan la participación de la superficie cultivada con especies aptas para pasas y consumo en fresco es mucho mayor, lo que confirma la tendencia sanjuanina a profundizar la diversificación de los usos basándose tanto en las condiciones naturales del territorio como en políticas de promoción.

Como podemos observar en los gráficos, San Juan ha acompañado durante los últimos años a las tendencias del total país tanto en lo referente a la superficie plantada con vid como a la producción total de uva. Podemos observar también el comportamiento de la producción de uva para vinificar y de la elaboración de vinos. En esta cadena, la participación de San Juan es relativamente baja y es menor en la elaboración de vinos que en la producción de uva, lo que indica que parte de lo producido en San Juan es vinificado en otras provincias, principalmente en Mendoza. Las exportaciones de vinos,

como puede verse, han tenido un crecimiento constante desde 2002, frenado por la crisis internacional.

En lo que refiere a las cadenas de la uva para pasas y para consumo en fresco, San Juan, como vimos, mantiene una fuerte preponderancia tanto a nivel de la superficie plantada como de la producción. Tanto la superficie como la producción nacional en este rubro han aumentado fuertemente casi exclusivamente por el impulso generado en la provincia. Este proceso se ha correspondido con el fuerte aumento que han experimentado las exportaciones de ambos productos. Como puede observarse, las exportaciones de uva en fresco y de pasas han tenido un importante desarrollo desde 2002. Las ventas al exterior de la uva en fresco han llegado a sextuplicarse, dándole una importante vía de salida al sector. Las ventas externas de pasas de uva también han crecido fuertemente, duplicándose en menos de diez años.

Como vimos en la sección precedente, el mosto es un producto clave para el sector vitivinícola dado que permite la descompresión del mercado uva para la producción de vinos. Durante los últimos años su producción ha crecido fuertemente. No ya por los incentivos (e incluso imposiciones) estatales para su producción sino por la demanda externa de este producto, cuya elaboración está fuertemente orientada a las exportaciones. De hecho, las ventas al exterior de este producto se han más que duplicado desde 2002 y, a pesar del descenso en 2009 ocasionado por la crisis internacional en 2008, la exportación de mosto permanece como una de las principales variables que equilibran al sector vitivinícola sanjuanino.

B. Estructura del sector vitivinícola sanjuanino

1. Producción agrícola

La producción de la **uva** es el punto de partida de todas las cadenas vitivinícolas. Está a cargo de unidades cuya superficie y grado de inversión varía ampliamente. Si bien en los últimos años se ha verificado un proceso de concentración de la propiedad de la superficie plantada con vid, todavía permanecen en el mercado un porcentaje importante de productores pequeños. A medida que aumenta la escala de la superficie suelen mejorar los sistemas de conducción y de riego y se vuelve más rentable la realización de mejoras, de mayores tareas de labranza, la incorporación de agroquímicos o la mecanización de

tareas. La intensidad del mantenimiento de la vid depende también del uso que vaya a dársele a las uvas producidas en ella.

Las unidades productivas están ubicadas mayormente en los oasis de los valles de Tulum, Ullúm y Zonda. También se están difundiendo nuevas zonas en el departamento Sarmiento, como Cañada Honda, Guanacache, y más arriba, Pedernal. Los restantes valles son los de Jáchal, Iglesia y Valle Fértil. En el Valle del Tulum, que tiene como centro poblacional a la Ciudad Capital, se concentran las tres cuartas partes de las tierras incorporadas a la producción que se destinan al cultivo de vid. El panorama agrícola se modificó en los últimos años, a partir de cultivos implantados por los proyectos de diferimiento impositivo. Todos estos proyectos debían estar formulados para la implantación de uvas para vinos diferenciados, para consumo en fresco o para pasas, dentro de lo que correspondía a viticultura. Esta situación trajo aparejado un cambio sustancial en la proporcionalidad de los distintos subgrupos homogéneos, verificándose un aumento de la cantidad de hectáreas concentradas en el estrato de productores más grandes.

A la concentración de la tierra en unidades de mayor escala se agrega la presión que ejerce la expansión de los ejidos urbanos. Esta expansión, producto del crecimiento poblacional y de la ausencia, tanto a nivel nacional como provincial, de políticas capaces de limitar la urbanización extensiva, provoca un alza en los precios del suelo urbanizable de modo que la renta urbana llega a superar a la renta rural, cambiando el destino de uso que le dan sus propietarios. De todos modos permanece aún una gran participación de la pequeña propiedad tanto en la agricultura sanjuanina en general como en la viticultura en particular.

2. Procesamiento de la uva

a) Vino

La producción **vino** es la actividad más antigua e importante del sector vitivinícola sanjuanino, tanto en términos de la superficie plantada con destino a la vinificación como en términos del volumen de uva que procesa. En este punto es necesario distinguir a los vinos comunes de los diferenciados, dado que los agentes que intervienen en la producción de unos y otros presentan fuertes diferencias. Tanto la producción primaria

como la elaboración de la uva requiere, para los vinos diferenciados, de una particular atención a la calidad y al control de los procesos. Este eslabón se encuentra segmentado por la escala de las unidades. Sin embargo, esta escala varía de acuerdo a si se trata de vinos básicos o diferenciados dado que la escala de elaboración los primeros es mucho mayor a la de los segundos.

b) Pasa de uva

La **pasa de uva** es producida mayormente para la exportación. Si bien existen diferencias en la calidad del producto final, el mercado de la pasa no se encuentra dividido como el del vino en términos del tipo de producto. Su elaboración es realizada por medio de un proceso que consiste en el secado y el procesamiento de la uva que tiene lugar mayormente en plantas denominadas “paseras” aunque el secado pueda ser realizado por los mismos productores con instalaciones más precarias (“secaderos”)

c) Uva en fresco

La uva en fresco tiene una elaboración mínima que está fuertemente articulada con la producción primaria y el proceso de envasado y almacenamiento. Este proceso ha sido identificado como un cuello de botella de la cadena dado que, por un lado, la escasez de la mano de obra puede hacer perder la posibilidad de poner en el mercado una parte de la cosecha y que, por el otro, existen dificultades en la disponibilidad de los materiales necesarios para este proceso.

d) Mosto

La fase de elaboración del mosto, al igual que la del vino, presenta cierta complejidad por la multiplicidad de relaciones existentes entre el segmento industrial y el primario y entre los diferentes segmentos de la industria entre sí. Por lo general, las bodegas chicas y medianas, que se reconvirtieron para la elaboración de jugo concentrado, realizan el procesamiento de la uva por cuenta y orden de empresas de mayor escala llamadas concentradoras. Otra modalidad es la que no establece contratos con industriales concentradores, y usualmente elabora bajo la modalidad “a maquila”. En estos casos, el productor primario aporta la materia prima, quedando en depósito del industrial elaborador el jugo sulfitado, pero registrado contablemente a nombre del productor, quien

sólo recibe su pago después que se vende el producto y que el industrial toma el pago del servicio de elaboración y alquiler de vasija que normalmente oscila entre 25 y 35%. Esta forma de trabajo en la elaboración de jugo de uva es minoritaria dado que no representa más del 30% del total. La concentración de mosto para su posterior fraccionamiento y envasado para la venta es un segmento de la industrialización que, por su dinámica productiva y financiera, sólo permite la participación de grandes empresas.

3. Envasado y almacenamiento

a) Vino

El envasado y almacenamiento del vino es realizado en las bodegas. Este proceso frecuentemente comprende el fraccionamiento, embotellado, encorchado, etiquetado y encajado. Puede ser realizado con distinto grado de tecnificación de acuerdo a la escala de la unidad. El vino también es envasado en tetrabrick (proceso automatizado), en bolsas plásticas (*bag in box o pouch up*), o en cisternas de grandes dimensiones para su exportación a granel.

b) Pasa de uva

Las pasas de uva son encajadas en la planta luego de su procesamiento.

c) Uva en fresco

El envasado constituye uno de los principales procesos en la producción de uva en fresco. La modalidad “bajo parral” liga esta tarea a la cosecha al realizarla en la misma vid. La selección de los racimos de uvas a ser envasadas es parte fundamental del trabajo.

d) Mosto

El mosto es fraccionado y envasado por las concentradoras en distintos formatos de acuerdo a la preferencia de sus clientes.

4. Comercialización

a) Vino

La comercialización del vino se divide en tres segmentos: a) la distribución hacia los comercios de proximidad, que suele estar intermediada por una empresa distribuidora cuyo costo suele impactar más fuertemente en las bodegas que elaboran volúmenes

pequeños; b) la gran distribución, es decir, la distribución que se realiza a través de las grandes cadenas de super e híper mercados y que por lo tanto elimina la figura del distribuidor. Si bien la tendencia a usar este canal es creciente, su funcionamiento presenta fuertes desafíos para las bodegas puesto que quienes controlan la venta al público tienen un fuerte poder de negociación respecto del precio de los productos; y c) la exportación, que se realiza mayormente a través de empresas dedicadas al *trading* y puede ser de vinos a granel (básicos o diferenciados) o envasados.

b) Pasa de uva

El destino abrumadoramente exportador de la pasa de uva concentra su comercialización en las empresas de *trading* y en las organizaciones de productores con capacidad de comercializar internacionalmente el producto.

c) Uva en fresco

Para el mercado interno, los compradores de la uva suelen adquirirla en el parral y usar su propia mano de obra para el empaque y la logística. Para el mercado exterior, existen dos modalidades de exportación: a través de empresas exportadoras que actúan como *traders* (o que están verticalmente integradas y también compran fruta a terceros para su exportación); o los grupos de productores o productores individuales que han desarrollado capacidad de insertarse directamente en el mercado internacional.

d) Mosto

A diferencia de las otras tres cadenas, el producto final de la cadena del mosto no admite su consumo directo sino que es insumo de otras cadenas como la de las bebidas saborizadas o los jugos naturales de frutas. De esta manera, la comercialización se realiza a la industria local (aproximadamente un 10%) y al mercado internacional. La exportación se realiza por tres mecanismos: la venta a través de *traders* que tienen relaciones con los industriales finales, la venta directa a empresas que se encargan de mezclar el jugo para vendérselo a los industriales finales, y la venta directa a industriales finales.

5. Investigación y desarrollo

La investigación y desarrollo aplicada a los productos de las cadenas vitivinícolas está mayormente a cargo del Estado. Las tres principales instituciones de este eslabón son el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, el Instituto Nacional de Tecnología industrial y el Instituto Nacional de Vitivinicultura. A ellos se suman los centros pertenecientes al sistema universitario. La mayor parte de la investigación está vinculada a la producción agrícola y a la vinificación aunque también existen proyectos de investigación orientados a los otros usos de la uva. Por su parte, la Corporación Vitivinícola Argentina financia tareas de investigación en el marco de la implementación del Plan Estratégico 2020.

C. Organización local del sector productivo

Como en la mayoría de las cadenas de valor agroalimenticias, la cadena vitivinícola tiene una estructura jerárquica, en la que los productores individuales se encuentran en una posición de relativa debilidad respecto de otros actores cuyo capital presenta una mayor movilidad o una mayor capacidad de adaptarse a las fluctuaciones del mercado. En este sentido, los productores de uvas son uno de los segmentos más débiles de la cadena con la excepción de la de la uva en fresco, cadena para la cual las características del producto cosechado son de importancia crucial. Al igual que lo ocurrido con las unidades de producción primaria, las unidades de elaboración han disminuido en número en los años recientes. Particularmente golpeadas resultan también las unidades conocidas como bodegas trasladistas, es decir, bodegas que elaboran el vino tanto por cuenta y orden de terceros como a través de la compra de uvas pero que no lo fraccionan y embotellan sino que lo venden a otras bodegas que finalizan esa tarea. Esta concentración profundiza aún más la posición de debilidad relativa de los viñateros (cultivadores de vid) frente a los bodegueros (elaboradores de vino) al momento de comercializar la uva para su vinificación. Si bien el aumento de la elaboración de mosto ha amortiguado los problemas derivados de la sobreproducción, lo cierto es que los pequeños productores de variedades destinadas a vinos básicos, tienen problemas para obtener precios mínimos satisfactorios. Mayormente, como dijimos, esto ha provocado el cese de tal actividad dadas las dificultades que existen para reconvertirse en elaboradores de vinos diferenciados, tanto por las inversiones necesarias como por los límites que tiene la demanda de ese producto. A su vez, esto ha generado una mayor presión de las

organizaciones de pequeños viñateros por sobre las instituciones estatales, ampliaremos más adelante.

La integración vertical aparece como una de las tendencias del sector, simplificando el complejo entramado de relaciones productivas y contractuales propio de los diferentes actores de la cadena del vino. En particular la pasa y la uva en fresco muestran cómo los actores más estrechamente ligados al mercado de exportación pueden ganar posiciones en la cadena tendiendo al debilitamiento de la figura del productor primario como agente autónomo dentro de la cadena. La integración vertical opera particularmente entre los eslabones de la producción primaria y de la elaboración o de la elaboración y la comercialización. En este último segmento de la cadena es de destacar la fuerte integración horizontal existente entre las empresas que se han agrupado bajo diferentes formas jurídicas para poder exportar las pasas producidas en su propia tierra o adquiridas a otros paseros. En este sentido, el acceso a los mercados externos es la clave para controlar a los otros eslabones de la cadena. Dada su fuerte orientación exportadora, las cadenas de la pasa y la uva en fresco se encuentran relativamente aislada de la volatilidad propia de la cadena del vino. El principal desafío consiste en la competencia internacional que existe para los principales mercados a los que se exporta la producción argentina que son Brasil, los Estados Unidos y Europa. Hasta ahora, la pasa producida en la Argentina no ha logrado penetrar en los principales mercados compradores mundiales que son el Reino Unido y Alemania, seguidos de los Países Bajos y Japón. La **uva en fresco**, o uva de mesa, es el producto que más fuertemente ha visto crecer sus exportaciones en los últimos años. Su dinámica se encuentra mayormente centrada en el proceso de producción primaria (mayor cuidado de la vid respecto a la uva para otros usos) dado que la elaboración consiste casi exclusivamente en su empaque.

Del mismo modo que el eslabón comercial de la cadena se vuelve hegemónico para la uva en fresco y las pasas, en la cadena del vino la comercialización (sobre todo la realizada a través de la gran distribución o la exportación) se empodera incluso frente a las bodegas. El crecimiento del vino diferenciado frente a los vinos básicos plantea, por lo tanto, un relativo cambio de posición del poder dentro de la cadena distinta a la de la producción de vinos básicos, principalmente para consumo interno.

El asociacionismo de los productores, ya sea de tipo corporativo-gremial o contractual privado, plantea una alternativa tanto a la integración vertical como al debilitamiento del segmento primario. Las asociaciones operan como *pooles* de productores tanto para la compra de insumos o materia prima como para la venta del producto, sobre todo cuando se trata de ganar mercados de exportación de manera directa, es decir, sin la intermediación de los *traders*. De todos modos, la puesta en funcionamiento de iniciativas de tipo asociativo es más difícil para los viñateros que producen uva para vino por cuanto la uva debe pasar por un proceso de elaboración intensivo en capital que frecuentemente es realizado a través de contratos de maquila.

En lo que respecta al mosto, su producción, como se dijo, introduce un nuevo factor de demanda de uva apta para vinificación que es la que mayor superficie implantada y volumen de producción tiene en San Juan. Sin embargo, en esta cadena, la fortaleza que anteriormente tenían las grandes bodegas ahora es del concentrador, quien puede fijar precios en un mercado donde el problema principal es la amenaza de la sobreproducción.

El mantenimiento de una matriz de propiedad de la tierra relativamente equilibrada en la escala de las unidades de producción primaria se enfrenta al desafío de la capitalización (ya sea en términos de incorporación de tecnología, ya en términos de un mejor manejo del suelo). Si la condición de posibilidad de la rentabilidad de las parcelas más pequeñas es la mejora de la calidad de la producción a través de la inversión, y los productores propietarios de estas parcelas son quienes menores precios reciben por su producto, es necesario romper este círculo vicioso para poder evitar que esas tierras se concentren, cambiando la configuración socioeconómica histórica del sector vitivinícola sanjuanino.

La consolidación de la orientación exportadora del sector vitivinícola y el aumento relativo de la producción de vinos diferenciados está generando una nueva gobernanza de las cadenas de valor vitivinícolas que debe ser estudiada en profundidad para saber cuáles son las ventajas y desventajas que trae aparejada, tanto para la economía del sector como para el territorio en general.

D. Gobernanza de la cadena global de valor

La reconfiguración exportadora de las cadenas vitivinícolas de San Juan han significado un fuerte desafío para todos sus actores. Productos como la pasa de uva, la uva en fresco y el

mosto son exportados en altos porcentajes mientras que el vino sigue aumentando su volumen y valor exportado. De estos cuatro productos, sólo el mosto es exclusivamente un insumo para otras cadenas de valor de la industria alimentaria global (principalmente bebidas saborizadas o jugos naturales) en tanto que la pasa de uva es utilizada tanto en la elaboración de alimentos como para su consumo final. Este último es el caso de la práctica totalidad del vino y las uvas en fresco.

El mercado de internacional de productos vitivinícolas está altamente fragmentado. No existen unidades económicas que concentren fuertes porciones del mercado de ninguno de los productos analizados en este informe. El mercado internacional es influido más fuertemente por los estándares de calidad propios de cada mercado nacional y por las certificaciones requeridas por cada uno de los estados o bloques regionales hacia los que se exporta. No se exigen para los productos códigos de trabajo corporativos o prácticas de protección medioambiental. En tanto, las normas de calidad exigidas internacionalmente son exigidas sólo gradualmente por los organismos de contralor nacionales por lo que el acceso a los mercados internacionales se vuelve relativamente menos exigente respecto al mercado interno.

En el ámbito global, destaca el Grupo Mundial de Comercio del Vino (GMCV) que es una agrupación de países productores de vino que comprende Argentina, Australia, Canadá, Chile, Nueva Zelanda, Sudáfrica y Estados Unidos. El grupo reúne representantes de la industria y de los gobiernos con el fin de trabajar de manera conjunta para facilitar el comercio internacional de vinos y ha producido acuerdos sobre prácticas enológicas y etiquetado de los vinos. También opera la Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV), un organismo intergubernamental de carácter científico y técnico. Fue creada el 3 de abril de 2001 a través de un acuerdo que fue suscripto por 35 países, incluida la República Argentina. La OIV tiene por finalidad contribuir a la armonización internacional de las prácticas enológicas y las normas existentes y mejorar las condiciones de elaboración y comercialización de los productos vitivinícolas de los países miembros. Por último, es necesario destacar que el Mercosur cuenta desde 1996 con un “reglamento vitivinícola” para armonizar las legislaciones y condiciones bajo las cuales circularán los productos vitivinícolas de los Estados Partes.

E. Análisis del Contexto Institucional del sector vitivinícola sanjuanino

1. Aspectos Económicos

Los recursos naturales necesarios para la producción vitivinícola son abundantes en el territorio. De hecho la barrera no está dada por la incorporación de superficie al cultivo de la uva sino por la intensificación de la producción en la superficie ya cultivada que permite aumentar el umbral de rentabilidad para las unidades más pequeñas.

La fuerza laboral representa un fuerte desafío en el segmento de producción agrícola y, en menor medida, en las tareas más complejas de la elaboración de la uva (vinificación y elaboración de mosto). Particularmente el carácter estacional de las tareas vinculadas al mantenimiento de la viña y la cosecha, perjudican la configuración de una oferta previsible de mano de obra para la realización de estas tareas. Por otra parte, el efecto combinado de la desmercantilización de la protección social que implica la actuación de programas de transferencias monetarias condicionadas universales, sumada a la mayor vigilancia del cumplimiento de las leyes laborales y la implementación de convenios colectivos de trabajo limitan fuertemente los precios mínimos de compraventa de mano de obra. Esta situación se subsana con aumentos sostenidos en el salario. Esta situación no afecta al segmento industrial de la vitivinicultura, que sufre en cambio de la escasez de personal altamente especializado para la realización de tareas complejas. Por su parte, la calidad de los recursos humanos es adecuada para cada uno de los segmentos de la cadena, incluso para la investigación y el desarrollo tendientes a la innovación en la industria.

En lo que respecta al financiamiento, su acceso es dificultoso para varios actores de la cadena tal como lo indican los relevamientos realizados por la Agencia San Juan de Desarrollo de inversiones. La restricción financiera responde tanto a factores internos como externos a las unidades. Entre los primeros se encuentra el no ser sujetos de crédito y entre los segundos la falta de créditos acordes para la actividad en términos de plazos, costos y garantías. Ante esta situación, como veremos más abajo, la Agencia implementa una Línea de crédito para inversión de segundo piso, distribuida a través de los bancos comerciales que actúan en el ámbito provincial (Instituciones Financieras Intermediarias – IFIs, según la terminología del Programa).

La infraestructura existente en la provincia no presenta limitaciones para el desarrollo del sector excepto en lo que respecta a la necesidad de mantener la posibilidad de comerciar con y a través de Chile por tierra durante todas las estaciones del año.

2. Aspectos Sociales

La formación de capital humano para la producción vitivinícola no presenta un límite para el desarrollo del sector. La formación tanto en ingeniería agrícola, como los procesos industriales y la comercialización es abundante y de alta calidad tanto en la provincia como en la región Cuyo. Los principales desafíos están relacionados con la articulación entre los ámbitos de formación y el sector productivo y de diseño e implementación de políticas para la vitivinicultura.

La inclusión a las cadenas vitivinícolas no presenta problemas para los actores presentes en el territorio o que quieran integrarse a su actividad económica. De hecho la modernización de los años ochenta y noventa ha sumado nuevos actores (particularmente en la industria pero también en el cultivo de la vid) que hoy se hayan consolidados y la profundización del perfil exportador también ha implicado la inclusión de nuevas unidades en todos los segmentos.

En cuanto al aspecto referente al sesgo de género de la cadena, no se han relevado una acentuación respecto al contexto social y económico general a pesar de que los cuadros dirigentes de los ámbitos institucionales, económicos y corporativos han sido de fuerte prevalencia masculina.

3. Aspectos Medioambientales

El sector vitivinícola se caracteriza por un bajo impacto ambiental tanto en su eslabón agrícola como industrial. El primero, por tratarse de un cultivo plurianual, no produce un particular desgaste de la tierra ni usa insumos altamente contaminantes. El segundo, no usa insumos y no produce desechos contaminantes para la producción del mosto o del vino. En el caso de la elaboración de la uva para pasa o consumo en fresco, se trata de un proceso con poco agregado de insumos industriales.

Como hemos visto en la primera sección, San Juan posee una alta participación de la energía hidroeléctrica tanto sobre el total generado como sobre el total consumido. Asimismo, San Juan ha inaugurado un parque fotovoltaico y prevé la instalación de

parques de generación eólica. En el caso particular del sector vitivinícola, la elaboración de los diferentes productos no implica un uso intensivo de la energía eléctrica y este uso está estacionalizado.

El mayor desafío medioambiental del sector lo constituye el uso de los recursos hídricos en un contexto de escasez relativa. En este momento, la red de riego de la Provincia genera ineficiencias en la irrigación por deficiencias en la conducción. También hay pérdidas a nivel de los predios por infiltración en las acequias.

La cultura pública de cuidado ambiental se ha visto **modificada** por la llegada a la provincia de inversiones para la explotación minera, principalmente aurífera, a gran escala: **actualmente** el gobierno provincial cuenta con una Secretaría de Medio Ambiente y Desarrollo Sustentable. En el marco de esta institución se encuentra la Unidad de Control Ambiental, que tiene a su cargo el control de industrias y empresas alimenticias de la provincia.

Si bien el desarrollo de la actividad minera en el país ha generado diversos focos de movilización social en torno a la localización de las explotaciones y el reclamo por el cuidado del medioambiente, en San Juan ha sido comparativamente de baja intensidad. Los altos salarios que ofrecen a los trabajadores en comparación a cualquier otra actividad y las transferencias de recursos que realizan las empresas tanto al Estado provincial como a los municipios, son beneficios muy palpables en la coyuntura actual sanjuanina.

No obstante, se desenvuelve desde hace aproximadamente 6 años un proceso de negociación en torno a la Reserva de Biósfera de San Guillermo en donde se hallan los proyectos mineros Veladero, Pascua Lama, Vicuña y las Flechas.

La Secretaría provincial, la Administración de Parques Nacionales y la Fundación Ambientalista Sanjuanina, miembros del Comité de Manejo de la Reserva, con el apoyo de la Secretaría de Medioambiente de la Nación, Fundación Cambio Democrático y la Universidad Católica de Cuyo se encuentran trabajando en un Plan de Gestión y Manejo sostenible que urge en el territorio.

4. Instituciones Locales

Como vimos en la segunda sección de este informe, la vitivinicultura es una actividad cuyo marco regulatorio e instituciones encargadas de implementarlo y promover la actividad ha cambiado fuertemente a partir de la primera modernización de la vitivinicultura sanjuanina que tuvo lugar a finales del siglo XIX. Estos cambios han tenido lugar tanto a nivel de la normativa como de los actores públicos y semipúblicos encargados de llevarla a cabo. Las transformaciones del marco institucional ha ido reflejando a lo largo del tiempo con mayor o menor coherencia, la posición predominante del Estado respecto de la política hacia el sector vitivinícola y han operado en diferentes dimensiones como el grado y tipo de regulación del mercado de vinos, la distribución de tareas entre los niveles jurisdiccionales nacional y provincial, los formatos de incentivo a la inversión y a la tecnificación de la producción y el procesamiento de la uva, el tipo de fiscalización, entre otras. En esta sección, elaboraremos un mapa del actual marco institucional del sector vitivinícola sanjuanino y un análisis de su funcionamiento.

En la actualidad el sector vitivinícola está atravesado por un conjunto de políticas públicas complementarias y superpuestas que tienen tres objetivos generales:

- a) evitar la saturación de los mercados de uva para distintos productos y la consiguiente caída del precio de la materia prima.
- b) promover la mejora de la calidad de la materia prima y de los productos finales conjuntamente con una mejora en la competitividad de las unidades económicas.
- c) Fiscalizar y controlar todas las etapas del proceso vitivinícola con el objetivo de asegurar la genuinidad y aptitud para el consumo de los productos.

Las políticas tendientes a alcanzar estos objetivos provienen de distintos actores ubicados en los niveles de gobierno nacional y provincial. Entre ellas se destacan para cada uno de los objetivos enumerados, las siguientes:

- a) determinación del precio sostén (mínimo) de la uva, aporte estatal al precio, establecimiento de cuotas para el destino de la cosecha a la producción de mosto (en torno al 30%).
- b) implementación de Planes de Mejora Competitiva y facilidades para la mejora de los viñedos y de las prácticas manufactureras.

- c) fiscalización y control de los procesos agroindustriales vitivinícolas

Estas políticas son implementadas principalmente por distintas instituciones:

- a) Ministerio de Producción y Desarrollo Económico (San Juan) - Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca (Nación.)
- b) Agencia San Juan de Desarrollo de Inversiones (San Juan) - COVIAR (Semi-público nacional) - INTA (Nación)
- c) Dirección de Asuntos Vitivinícolas (San Juan) - INV (Nación)

Por su parte, los distintos sectores de la producción están organizados en torno a diferentes asociaciones que protegen los intereses del sector y del encadenamiento propio de cada uso de la uva. Estas organizaciones son frecuentemente contraparte de las políticas vitivinícolas que buscan alcanzar los objetivos antes descriptos.

Las regulaciones laborales que tienen efectos sobre la industria no provienen del ámbito local sino de la aplicación en el territorio de las leyes que rigen las relaciones salariales y laborales, particularmente las que respectan a la formalidad del vínculo y a los mínimos salariales establecidos por los convenios colectivos de las distintas ramas de actividad involucradas en las distintas producciones vitivinícolas. Algunas organizaciones patronales entrevistadas reclaman la adaptación a la realidad productiva territorial de los convenios colectivos vinculados a la producción agrícola, cuya definición identifican como principalmente ligada a la hegemonía de la alta rentabilidad y el bajo uso de mano de obra propio de la pampa húmeda.

La estructura tributaria provincial no prevé en este momento incentivos tributarios particulares para el sector vitivinícola.

5. Análisis de Stakeholders

Como vimos, el sector vitivinícola sanjuanino está compuesto por un entramado complejo de actores pertenecientes a distintos sectores.

Sector privado:

Empresas: existe una gran cantidad de empresas que participan del sector. En la producción agrícola y que realizan diferentes actividades o combinaciones de actividades

pudiendo ir desde la sola producción agrícola, hasta la integración vertical desde la producción agrícola a la comercialización del vino. Entre ellas se destacan:

Los viñateros independientes que venden su producción para vino diferentes bodegas (o pagan por el servicio de vinificación o elaboración de mosto), para pasas (a plantas paseras) o para uva en fresco (a clientes locales o internacionales).

Las grandes bodegas que tienen su propia cosecha y la aumentan a través de la compra de uva a terceros y realizan mayormente vinos genéricos.

Las bodegas que tienen su propia cosecha y producen mayormente vinos diferenciados.

Las bodegas que no tienen su propia cosecha y producen para sí o para terceros vino o mosto (trasladistas).

Las paseras, empresas que poseen plantas elaboradoras de pasas de uva.

Las mosteras, empresas que poseen plantas para la elaboración de mosto y la concentración del mosto elaborado por terceros.

Las empresas exportadoras.

Las empresas distribuidoras

Asociaciones empresariales:

Asociación de Viñateros Independientes

Federación de Viñateros y Productores Agropecuarios

Cámara de Bodegueros

Cámara de Comercio Exterior (grupos productores de pasas y de uva en fresco)

Cámara de Pasas de Uva y Afines

Bodegas Argentinas (nacional)

Unión Vitivinícola Argentina (nacional)

Asociaciones de trabajadores:

Federación de Obreros y Empleados Vitivinícolas y Afines

Centro de Ingenieros Agrónomos de la Provincia.

Consejo Profesional de Ingenieros y Agrimensores

Sector público:

Agencias de desarrollo:

Agencia San Juan de Desarrollo de Inversiones

Agencia Calidad San Juan

Corporación Vitivinícola Argentina (nacional)

Gobierno provincial:

Ministerio de Producción y Desarrollo Económico

Secretaría de Agricultura, Ganadería y Agroindustria

Dirección de Asuntos Vitivinícolas

Gobierno nacional:

Ministerio de Trabajo

Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca

Secretaría de Comercio

Instituto Nacional de Vitivinicultura

Administración Federal de Ingresos Públicos

Sector educacional:

Instituciones de educación y de capacitación:

Departamento de Ingeniería Agronómica / Facultad de Ingeniería /Universidad Nacional de San Juan.

Licenciatura en Enología / Facultad de Ciencias de la Alimentación, Bioquímicas y Farmacéuticas / Universidad Católica de Cuyo sede San Juan.

Centros de investigación y desarrollo:

Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (Nacional)

Agencias internacionales:

Banco Interamericano de Desarrollo

El sector vitivinícola sanjuanino presenta un complejo sistema de actores. Los privados actúan en función de su posición en los diferentes eslabones productivos y de los diferentes productos finales que surgen de los diversos usos de la uva. Los públicos operan en función de los distintos objetivos que acabamos de especificar.

De la investigación realizada surge la existencia de dos subsistemas: el primero de ellos está vinculado a la producción a gran escala de vinos básicos y mosto. El segundo a la elaboración de vinos diferenciados, pasa de uva y uva para consumo en fresco, es decir, de productos de mayor valor agregado por unidad de materia prima. Estos subsistemas funcionan de manera relativamente autónoma aunque actores que pertenecen a uno puedan también hacerlo a otro aunque con distinta ubicación.

El subsistema de la producción a gran escala está fuertemente influenciado por dos actores: las grandes bodegas y las concentradoras de mosto, y los organismos públicos nacionales y provinciales con capacidad de establecer precios mínimos de la uva y erogar aportes para su complementación. Mientras que las primeras definen los precios por su posición predominante en el mercado, los segundos lo hacen a través de decisiones de tipo político que incluyen la regulación y el subsidio de la compraventa de uva para su industrialización. Las organizaciones de productores juegan en este subsistema un rol fundamental al expresar la demanda corporativa de precios mínimos que garanticen rentabilidad de acuerdo a las condiciones productivas, financieras y económicas particulares de cada cosecha. El rol de los organismos públicos es por su parte complejo dado que se enfrentan al desafío de establecer precios mínimos sin afectar la demanda y cuentan con recursos limitados para aportar subsidios. El establecimiento de cuotas destinadas a la elaboración de mosto permite descomprimir el mercado pero está basada en la demanda alta y sostenida de uva para la elaboración de dicho producto. Las pequeñas y medianas bodegas trasladistas, que elaboran mosto y/o vino para las grandes bodegas o las concentradoras son particularmente sensibles al precio de la uva ya que quedan aprisionadas entre unos proveedores corporativamente fortalecidos y unos clientes económicamente dominantes. En este subsistema los cambios en la cadena son

lentos y dificultosos y están principalmente influidos por la búsqueda de producir mayores volúmenes de uva más acorde a la demanda grandes industrializadoras.

El subsistema de la producción de vinos diferenciados, pasa de uva y uva para consumo en fresco es mucho más complejo que el primero a pesar de que su dinamismo es de data reciente. En este subsistema, la producción agrícola tiene una posición mucho menos débil que en el anterior ya que de la calidad más que de la cantidad de producto depende el beneficio de sus productores. Esta necesidad de calidad hace las relaciones entre los actores mucho más cooperativas al punto que las organizaciones empresarias atraviesan los distintos eslabones hasta llegar a la asociación para la exportación. A su vez, siendo innecesario el sostenimiento del precio de la materia prima, existe un mayor margen para intervenciones públicas vinculadas a la innovación productiva y a la mejora competitiva. Este subsistema es mucho más permeable a cambios en la cadena que pueden ser influidos tanto por los organismos públicos como por las variaciones en el mercado internacional que se convierten en nuevos desafíos para el sostenimiento de los altos niveles de exportación. El mayor valor agregado a la uva que es el denominador común en este subsistema comienza en la misma viña y se proyecta hacia los procesos de elaboración. El poder se encuentra por lo tanto más distribuido entre los actores privados y la estructuración es más abierta a intervenciones de nuevo tipo del sector público que logren mejorar la competitividad del sector.

Es en este subsistema, en el que tiene menos incidencia los mecanismos de sostenimiento del precio de la uva, que inciden las acciones de la Agencia San Juan de Desarrollo de Inversiones. Principalmente a través del "Programa de Crédito para el Desarrollo de la Producción y el Empleo en la Provincia de San Juan". Este Programa, tiene como propósito mejorar la competitividad de las cadenas productivas, de modo tal que se generen proyectos de inversión que sean financiados con recursos propios, que se organiza en tres componentes:

- d) Apoyo Financiero: El objetivo de este componente es lograr que los proyectos de inversión de las MiPyMES a ejecutarse en San Juan cuenten con financiamiento de mediano y largo plazo. También se han previsto acciones de Promoción del Financiamiento, mediante aportes no reembolsables vinculados con la asistencia

- técnica, que contribuya al desarrollo de proyectos individuales y asociativos rentables y que faciliten el acceso a los fondos que el Programa pone a disposición de la inversión sanjuanina.
- e) Apoyo No-Financiero a la Competitividad de las Cadenas Productivas: El objetivo de este componente es hacer más competitivas a las MiPyMEs y a los eslabonamientos productivos radicados en la Provincia de San Juan, para de esta manera alcanzar un crecimiento sostenido y sustentable.
 - f) Fortalecimiento Institucional: Se fortalecerán determinadas áreas del sector público, con el objetivo de brindar mejores servicios acorde a las necesidades del sector productivo, especialmente vinculados con la capacidad de control y ordenamiento de las actividades productivas, la implementación de programas de alto impacto y optimizar la generación y difusión de información actualizada y precisa.

El Programa cuenta con fondos del Banco Interamericano de Desarrollo para el otorgamiento de subsidios para Asistencia Técnica, Capacitación y Acceso a Mercados a empresas comprendidas en las cadenas productivas estratégicas de la provincia (ATCAMs). También desarrolla proyectos estructuradores (PE) con beneficios para todos los actores de las cadenas objetivo. Entre estas, se encuentran las cadenas de vinos finos, generosos y espumantes, de vinos comunes y mostos de uvas y de pasas de uva. Ambas iniciativas (PE y ATCAMs) se hallan vinculadas a los llamados Planes de Mejora Competitiva (PMC). Estos Planes se elaboran para cada cadena con la participación de sus principales actores. Para la ejecución de los planes los actores se organizan en un esquema que, luego de algunos meses de trabajo, se plasma en la conformación de un Grupo de Mejora Competitiva (GMC), un Equipo Técnico y un Grupo de Acción con representantes de la producción, de la industria, de la comercialización, de Investigación y Desarrollo, y otros integrantes de la cadena.

Las ATCAMs son una serie de proyectos que desarrollados por una empresa o grupo de empresas tendrán el acceso a un subsidio del 50%. Los Proyectos deben apuntar a mejorar la competitividad de las empresas y están directamente relacionados con las debilidades que identificadas en el marco de talleres realizados para la ejecución del

proyecto. De estos talleres participaron los integrantes de los Grupos de Mejora competitiva. Para la selección de los Proyectos a financiar a las empresas, se actuó de la misma manera. Los PE, en tanto, son aquellos que poseen un impacto positivo en la competitividad de toda la cadena en su conjunto. Para estos proyectos el Programa tiene previsto un subsidio del 70% que deben completar las contrapartes de cada uno de ellos. Para la definición de los PE's se tomó en cuenta la discusión realizada por los GMC.

El Componente I de Apoyo Financiero opera mediante una Línea de crédito para inversión de segundo piso, distribuida a través de los bancos comerciales que actúan en el ámbito provincial (Instituciones Financieras Intermediarias). El mecanismo elegido para la asignación de cupos entre IFIs es la subasta con tasa de interés única. A través de la línea de crédito de la Agencia Calidad San Juan - BID se han financiado micro, pequeñas y medianas empresas de las distintas cadenas productivas de la provincia por un total de 131,8 millones de pesos puestos a disposición de las instituciones financieras intermediarias a través de ocho subastas operadas por el Banco Central de la República Argentina. Hasta la 7° subasta, se han colocado créditos por \$106,4 millones de los cuales 20.854.000 de pesos tuvieron como destino la producción vitivinícola. La abrumadora mayoría de los fondos prestados son usados para proyectos de inversión y el 81% son de hasta 500 mil pesos. La tasa de morosidad permanece al 0%. La línea de la ASJDI representa en torno al 12% del volumen de crédito del sistema financiero en la provincia.

En tanto, el subsistema de valor agregado activa una dinámica de interacción entre los actores de la producción y entre ellos y el sector público del todo distinta a la que opera en el subsistema de los vinos básicos y el mosto. En este caso se trata de establecer relaciones cooperativas que permitan mejorar la competitividad de las cadenas, no sólo el precio de las materias primas. Los GMC creados para cada cadena tienen como misión crear un ambiente apropiado de análisis y debate que posibilite a los actores del sector ejecutar el Plan de Mejora Competitiva definido por consenso. Por su parte, cada Grupo de Acción está integrado por representantes de todo el sector incluyendo a la producción con todas sus organizaciones, la industria en todos sus segmentos (Grandes, Medianas y Pequeñas), la investigación y desarrollo con sus cuerpos técnicos, los cuerpos técnicos del estado y las ONG's ligadas al sector. El mejor indicador de esta dinámica diferencial es que los mismos actores que mantienen relaciones contenciosas con el sector público y

con los actores que gobiernan el sector privado en el subsistema de menor valor agregado, participan en relaciones de cooperación en el segundo subsistema.

F. “Upgrading”

Esta sección se concentra en el progreso competitivo o *upgrading económico* de las cadenas de la vitivinicultura sanjuanina durante los últimos veinte años. A su vez, da cuenta de los proceso de *upgrading social*, es decir del proceso de mejora de los derechos de los trabajadores como actores sociales y aumento de la calidad de su empleo así como del *upgrading medioambiental*, que ocurre cuando una industria mejora su desempeño medioambiental a través de cambios a sus tecnologías de producto y proceso aumentando eficiencia, sistemas de gestión, tratamiento de desechos y emisiones, etc.

1. “Upgrading” Económico

El concepto de progreso competitivo “se define como la fabricación de mejores productos, la fabricación de forma más eficiente, o actividades que requieren mayores destrezas” (Pietrobelli y Rabellotti, 2005: 6). El objetivo de este progreso competitivo es el de aumentar el valor agregado de la producción, en ese sentido “el progreso competitivo dentro de una cadena productiva supone un proceso ascendente en la escala de valor, alejándose de las actividades en donde la competitividad se aumenta por medio de las reducciones en los costos de producción y las barreras de entrada son bajas”. En ese sentido “la innovación *no* se define únicamente como el descubrimiento de un producto o proceso que es *nuevo en el mundo*; se trata más bien de acciones de mejoras evolutivas y marginales de productos y procesos que son *nuevos para la empresa* y que le permiten mantenerse al día con las normas internacionales cambiantes” (Pietrobelli y Rabellotti, 2005:7). El progreso competitivo puede clasificarse en cuatro tipos: de procesos, de productos, de funciones e intersectorial:

- g) El progreso competitivo de procesos se define como la transformación más eficiente, de insumos en productos, reorganizando el sistema de producción o introduciendo tecnología superior.
- h) El progreso competitivo de productos se refiere a orientarse a líneas de productos más avanzados en términos de valores unitarios.

- i) El progreso competitivo funcional es adquirir nuevas funciones superiores en la cadena, tales como, diseñar, comercializar; o bien, abandonar funciones existentes de bajo valor agregado para concentrarse en actividades de mayor valor agregado.
- j) El progreso intersectorial, se refiere a aplicar la competencia adquirida en una función particular para desplazarse a otro sector (Pietrobelli y Rabellotti, 2005:7).

Es importante destacar aquí que la perspectiva asumida será la del progreso competitivo general de los diferentes sectores que componen las cadenas de valor bajo análisis y no el de las unidades económicas que componen cada uno de ellos. El *upgrading* no sólo depende del desempeño individual de cada actor de la cadena, sino que es determinado por el funcionamiento de toda la cadena y por el nivel de coordinación y colaboración existente entre los diferentes segmentos.

En ese sentido, el hecho de que los segmentos de las cadenas de la vitivinicultura sanjuanina se encuentren en su práctica totalidad en el territorio de la provincia, hace necesario extender la mirada en el tiempo para poder captar la evolución del progreso competitivo de las diferentes cadenas del sector en el largo plazo.

En lo que respecta al progreso competitivo de procesos, como hemos visto, la vitivinicultura sanjuanina ha sufrido una gran transformación de los mismos durante los años 1990 a 2000. Estos procesos respectan particularmente al procesamiento de la uva para su vinificación o elaboración de jugos concentrados y que se produjeron?cen a través de los incentivos fiscales realizados en el marco de la promoción agropecuaria de la provincia. La llegada de fuertes inversiones al segmento industrial de la vitivinicultura sanjuanina marcó un salto en los procesos de elaboración de la uva que se vió reflejado particularmente en la instalación de grandes plantas elaboradoras de mosto y en la mayor tecnificación de las principales bodegas.

En el segmento de la producción primaria, los procesos tienen una mejora muy paulatina a lo largo del período y están vinculados principalmente a la configuración de los sistemas de conducción del viñedo en parrales o en los más costosos pero eficientes espalderos. Cabe aclarar en este punto que, debido al carácter permanente del cultivo de la vid, todas las mejoras que impliquen la alteración del viñedo tienen un alto costo para los productores dado que una planta tarda hasta cinco años en alcanzar su plena

producción. Esto dificulta no sólo cualquier progreso competitivo a través de los procesos sino que, como veremos, también complica los progresos a partir de la producción de otros productos (en este caso, otros varietales de uva con un precio de mercado más alto). En lo que refiere a la tecnificación del segmento productivo, ésta aún es incipiente y está sobredeterminada tanto por sus costos intrínsecos como por los que implica la reconversión necesaria para la implementación de la mecanización de la cosecha y de otras labores de mantenimiento de los viñedos.

En los últimos años se han producido algunas mejoras en la organización de la cosecha manual y, para la uva en fresco, del proceso de empaque. Estas mejoras, en el caso de la cosecha, mejoran el ritmo y la intensidad del trabajo de recolección y carga de la uva para su transporte al procesamiento, y también disminuyen los riesgos físicos para los trabajadores. En el caso del empaque, su realización “bajo parral” en el mismo predio de la cosecha, si bien dificulta los controles de calidad, mejora fuertemente la productividad del trabajo y abrevia los tiempos del proceso productivo.

Es importante anotar en este punto la particularidad del sector vitivinícola respecto a otros sectores que pueden ser categorizados como industrias basadas en recursos naturales. Según Pietrobelli y Rbellotti (2005:52) en este sector, la mayoría de la innovación es generada por los proveedores (maquinaria, semillas, productos químicos, etc.). Sin embargo, a diferencia de los cereales y oleaginosas, y dado el carácter permanente del cultivo, no son los proveedores de plantines de vid quienes gobiernan la cadena. La innovación a nivel agrícola no está en manos de empresas privadas sino que está vinculada con la acción de los actores estatales. Tal como indican los autores, el conocimiento necesario para el desarrollo de, por ejemplo, las semillas, no es fácil de ser apropiado, por lo que “su transferencia debería ser dirigida por los institutos de investigación públicos en colaboración con los productores (agricultores, ganaderos, etc.)” (Ibídem).

El progreso competitivo de productos puede ser enfocado a dos niveles: el producto que resulta del segmento primario, esto es, el tipo de uva que producen los agricultores; y el producto que resulta del segmento secundario, es decir, el producto que elaboran los

industriales. Por supuesto, ambos se encuentran estrechamente relacionados ya que sólo cierto tipo de uvas sirve para elaborar cierto tipo de productos finales.

En lo que respecta al producto agrícola, como vimos, San Juan ha experimentado un fuerte proceso de reconversión de los viñedos hacia variedades que permiten la diversificación de los usos de la uva de manera de disminuir el peso relativo de los vinos indiferenciados. Esta reconversión, que como acabamos de mencionar tiene un alto costo para los productores, permitió que el precio por unidad de uva producida fuera mayor, debido al mayor margen que posibilitaba el valor de los productos finales a los que estaba destinada. El más claro ejemplo de este progreso lo encarna la reconversión a variedades aptas para vinos diferenciados o finos, para uva en fresco y para pasas, y la mejora de las variedades orientadas a cada uno de estos productos.

El progreso competitivo de los productos segmento de elaboración está particularmente vinculado al procesamiento de la uva para su consumo en fresco, para pasas y para vinos diferenciados. En el primer caso se trata de un producto cuyo valor agregado en la elaboración es tan sólo el empaque, pero cuyo precio en el mercado internacional es alto. En el segundo caso, si bien ha habido algunos avances en la tecnificación del secado y el empaque de la uva para pasas, San Juan, a pesar de ser el primer productor del país, no cuenta aún con el máximo grado de tecnificación de estas tareas. Es en lo que respecta al vino diferenciado que se encuentra uno de los progresos más interesantes de la vitivinicultura sanjuanina, ya que ha implicado la emergencia de actores industriales dedicados exclusivamente a la vinificación de uva destinada a la producción de bebidas alcohólicas de calidad. Los vinos diferenciados han sido hasta ahora mejorados mediante una estrategia basada en las variedades de uva, aunque la regulación vigente otorga la posibilidad de mejorar el producto a partir de la identificación de su denominación de origen. La elaboración de vinos de más alta calidad constituye uno de los principales procesos de progreso competitivo por producto de la vitivinicultura sanjuanina.

El progreso competitivo funcional de la vitivinicultura sanjuanina se encuentra limitado por el hecho de que, como vimos, el territorio ya concentra para cada una de las cadenas casi todas las funciones. Excepto el mosto y la pasa de uva, que son exportados como insumos para otras cadenas de valor alimentarias (pero que considerados como productos

finales concentran todas las funciones, incluso la comercialización, en el territorio sanjuanino), para los vinos y la uva en fresco, la única función realizada fuera del territorio es la distribución y la venta mayorista minorista (en el exterior o en el país), las que obviamente no pueden concentrarse en San Juan. El único avance relevante en este sentido es el que se ha experimentado recientemente a partir de la toma en sus manos por parte de asociaciones de productores y/o elaboradores, de la comercialización para el mercado externo. Esta función es crucial por cuanto incluye la promoción de los productos sanjuaninos en el exterior y le otorga a los productores una mejor posición en la gobernanza de las cadenas exportadoras respecto de la que tienen en la del vino indiferenciado.

En cuanto al progreso competitivo intersectorial, no se han registrado en este estudio casos relevantes.

2. “Upgrading” Social

En lo que respecta al mejoramiento de las condiciones sociales de los trabajadores vinculados al sector vitívola, los avances relativos han sido menores que en el campo económico. Si bien la mayor presión respecto de la regularidad de la relación salarial que se experimentó en los últimos años puede haber generado mejores ingresos para algunos trabajadores y sus hogares, lo cierto es que el carácter estacional de las tareas vinculadas al mantenimiento de la vid y la realización de la cosecha pone límites a las mejoras sustanciales de las condiciones de empleo en el sector. Sin embargo, al ampliar la mirada hacia los trabajadores vinculados a la elaboración de la uva lo cierto es que sus condiciones han mejorado. Particularmente en aquellas empresas dedicadas a la elaboración de vinos finos que contratan técnicos altamente especializados.

En cuanto al rol de las trabajadoras, la feminización de las labores de procesamiento y empaque de las pasas y la uva en fresco son un fenómeno que debe ser atendido dado que las trabajadoras vinculadas a estas tareas también sufren de la estacionalidad. No se ha relevado información disponible respecto de la magnitud cuantitativa de este fenómeno que ha sido indicado en repetidas oportunidades por los actores entrevistados.

A su vez, la dinámica del trabajo en el sector, demanda la producción de servicios sociales locales y regionales capaces de atender el desplazamiento de las trabajadoras y

los trabajadores tanto entre fincas como entre los distintos territorios provinciales donde se realizan labores estacionales de mantenimiento o cosecha. Esta demanda no puede satisfacerse, sencillamente a través de la mejora de los ingresos o de la protección social de los trabajadores sino que requiere la activación coordinada de actores públicos de diferente nivel.

En tanto, la conjugación del upgrading de procesos con el social es uno de los principales desafíos que enfrenta el sector en términos del DEL de San Juan. Articular la mejora de la competitividad de los procesos productivos con la de las condiciones de trabajo y derechos de los trabajadores supone la superación de la dicotomía entre el empleo de mano de obra y de tecnología a través de la capacitación de los trabajadores para la realización de tareas vinculadas a los nuevos procesos. Incorporar a los trabajadores en el progreso de las cadenas implica trascender su concepción como obreros genéricos e incorporar una mirada que los ve como actores claves en la cosecha y elaboración de mejor calidad y volúmenes de producto. La formación técnica para los trabajadores del sector representa un fuerte desafío dado que debe acompañar el proceso de inversión y modernización que sustenta al progreso competitivo de procesos. Para la confección de este informe no se han relevado iniciativas de capacitación abiertas a los trabajadores del sector por parte del sector privado o el público.

3. “Upgrading” Medioambiental

En lo referente a la interacción entre el sector vitivinícola y el medio ambiente, es preciso notar el bajo impacto de esta actividad en términos de polución ambiental. Sin embargo, el consumo de agua para riego presenta un problema fundamental en un territorio mayormente desértico y en el que la irrigación depende de un manejo adecuado del recurso hídrico. Las paulatinas mejoras en los sistemas de irrigación de las parcelas no alcanzan aún estándares óptimos de aprovechamiento del agua disponible. A pesar de que la infraestructura hídrica de San Juan prevé aumentar en el corto plazo los volúmenes disponibles, y por lo tanto la cantidad de hectáreas irrigadas y la intensidad del riego, es preciso mejorar todavía en los aspectos relativos a la eficientización del riego, tanto en los canales mantenidos por la provincia como en los que corresponden a cada productor.

No se han relevado otras cuestiones vinculadas a la situación medioambiental de la

Actores	Función	Importancia	Poder	Relación con otros
Primarios				

provincia de San Juan respecto a las actividades del sector vitivinícola.

Tablas y Figuras a incluir

- Tabla 7. Ventas y empleo de (la industria) global, 2000-2010
- Tabla 8. Ventas, exportaciones y empleo de (la Industria), (Territorio, País), 2000-2010
- Figura 3. Cadena de valor de (la industria)
- Figura 4. Participación del (territorio, país) en la cadena global de valor
- Tabla 9. Influencia de empresas líderes al mercado local

Secundarios				

- Figura 5. Contexto institucional de la cadena productiva
- Tabla 10. Análisis de stakeholders, por función, importancia, poder y relación con otros
- Tabla 11. "Upgrading" económico de la industria en (el territorio)
- Tabla 12. "Upgrading" social en (el territorio)
- Tabla 13. "Upgrading" medioambiental de (la industria) en (el territorio)
- Tabla 14. Sustentabilidad de (la industria) en (el territorio). Análisis del "Upgrading" económico, social y medioambiental

IV. Conclusiones: Análisis final, lecciones aprendidas y recomendaciones

En este informe hemos analizado a las diferentes cadenas de valor que componen al sector vitivinícola sanjuanino. Para ello en el primer capítulo hemos dado cuenta del contexto territorial en el que se encuentra. En el segundo, hemos dado cuenta del desarrollo del sector desde su aparición en la provincia hasta finales del siglo XX. En el tercero, hemos descrito la estructura organización y gobernanza de las cadenas del vino, el mosto, las pasas y la uva en fresco tal como se han configurado en la última década. En el cuarto capítulo hemos abordado los diferentes tipos de progreso competitivo que ha experimentado el sector. En el quinto, finalmente, hemos descrito la conformación del marco institucional del sector.

El análisis del territorio sanjuanino da cuenta de datos de absoluta relevancia para la comprensión de la dinámica del sector vitivinícola y su relación con el desarrollo económico del territorio. En primer lugar, desde una perspectiva **demográfica** debe anotarse la progresiva urbanización de la población sanjuanina y su concentración en el aglomerado del Gran San Juan. Este aglomerado se encuentra ubicado en uno de los principales valles de la provincia, por lo que su expansión se realiza sobre suelo de uso previamente agrícola y, en muchos casos, vitivinícola. En efecto, los valles sanjuaninos son la clave **medioambiental** para el desarrollo de la agricultura en una provincia mayormente desértica. Ese medioambiente que reserva a los oasis la posibilidad de cultivar la tierra, ha sido, y continúa siendo, fortalecido con importantes obras de **infraestructura** para riego que permitieron ampliar la superficie cultivada e intensificar el uso de riego en los oasis. El **desarrollo humano y social** de la provincia no presenta indicadores alejados de la media nacional. Los guarismos que reflejan la situación de empleo e ingreso de la población sanjuanina han acompañado durante los últimos años a los del resto del país así como los relativos a la escolaridad y la salud. Se destaca en particular la mejora en las condiciones habitacionales de la población.

El **desarrollo del sector vitivinícola** en la provincia tiene una historia larga y rica de transformaciones tanto en el plano de la producción como en las acciones que el sector público emprendió en busca de su promoción. El último gran cambio en el perfil del sector, operado durante las décadas de 1980 y 1990, ha consistido en la diversificación de los usos de la uva, la entrada de grandes capitales tanto en el segmento primario como secundario de la cadena atraídos por los incentivos fiscales y el paulatino viraje hacia una orientación exportadora en el marco de un descenso del consumo interno per cápita de vino. San Juan ha experimentado fuertemente esta transformación dada la alta productividad que su tierra tiene para la uva destinada a usos distintos a los del anteriormente predominante vino genérico. La instalación en su territorio de plantas procesadoras de mosto, un producto cuya exportación será determinante en el período sucesivo, es un claro ejemplo de los cambios ocurridos en el sector durante el período inmediatamente anterior al estudiado en este informe. En tanto las políticas estatales también han cambiado, alejándose del sostén del precio de la uva y del vino de traslado

tanto a través de subsidios como de la regulación directa de la producción y la comercialización tanto agrícola como industrial.

En lo que refiere a la actual **estructura, organización y gobernanza de las cadenas vitivinícolas**, el dato más importante es la persistente debilidad relativa de la producción agrícola respecto a los actores encargados del procesamiento, a lo que se suma la más reciente aparición de los actores vinculados al comercio exterior de los productos finales de las distintas cadenas. Si bien esta situación es típica de las cadenas que manufacturan productos de origen natural, el constante riesgo de sobreproducción de uva o de vinos genéricos es una amenaza cierta para sus eslabones más débiles. Simultáneamente, la integración vertical de las distintas funciones de las cadenas en una misma unidad económica es un dato de relevancia a la hora de comprender la dinámica del sector. Esta integración implica por una parte la entrada en juego de actores que movilizan masas de capital importantes en un modo que afecta fuertemente los mercados de la uva y, por la otra, la coordinación entre los segmentos de la producción y elaboración de uva.

Visto desde la perspectiva de su **progreso competitivo** económico, el sector vitivinícola sanjuanino ha realizado grandes avances en el ámbito de los productos, y, en mucha menor medida, en el ámbito de los procesos. Más abajo realizaremos algún comentario respecto de las funciones. En lo que refiere al progreso competitivo social, su avance está sobredeterminado por las características de la mano de obra que en mayor cantidad demanda el sector. Sin embargo, la diversificación de los productos finales y la tecnificación de algunos de los procesos han generado mejores oportunidades para los asalariados del sector. En el ámbito ambiental, el progreso competitivo no ha tenido ni impactos ni mejoras sustantivas excepto en lo que refiere a una paulatina mejora del uso del agua para riego.

Por último, el **marco institucional** del sector vitivinícola sanjuanino revela la presencia de un fuerte entramado de organizaciones de productores que se articulan con una creciente actividad provincial orientada a la promoción del sector a través del financiamiento y otros mecanismos. La fiscalización y control, en cambio, han continuado con su rol habitual. La creación de la COVIAR es una importante novedad a nivel de la institucionalidad nacional dedicada al sector. El incremento de la iniciativa

provincial para la promoción del sector a través de su Agencia de Desarrollo de Inversiones y de Calidad, le ha otorgado un fuerte dinamismo a las actividades de planificación estratégica y de promoción de las exportaciones, profundizando el camino hacia la estabilidad sectorial basada en el comercio exterior y la diversificación de productos.

El análisis realizado permite avanzar algunas reflexiones respecto a la dinámica del sector y su interacción con el desarrollo local. La primera de ellas es indicar que lo que hay en San Juan es una cadena de valor casi completamente inscrita en el territorio provincial (y, en todo caso, con interacciones fuertes con otros territorios de la región Cuyo). Si una cadena de valor es el “rango completo de actividades que las empresas y los trabajadores realizan para llevar un producto desde su concepción hasta su uso final y más allá” (Gereffi y Stark, 2011:4) y su carácter de cadena global está determinado por la ubicación de estas actividades en la escala mundial, esto es, por su alcance geográfico, es necesario plantearse el carácter “global” de las cadenas de la vitivinicultura sanjuanina más allá de la creciente ubicación de sus productos en los mercados internacionales. Si bien es cierto que el mosto y las pasas son utilizadas como insumos por otros actores, lo cierto es que su baja incidencia en ellas no permite considerarlas como parte de la misma cadena sino como insumo que son comercializados en un mercado internacional al igual que ocurre con la uva en fresco y el vino envasado, productos que son finalizados en San Juan y que son únicamente comercializados en el exterior. En una entrevista al responsable de una planta concentradora de mosto, la posibilidad de escalar hacia la producción de jugos de fruta para el consumo masivo (uno de los principales demandantes de ese derivado de la uva) apreció como poco factible la transición hacia la producción de jugo por parte de su empresa o de otras del sector debido a que San Juan no produce en cantidad suficiente el resto de los insumos para una producción de ese tipo. En todo caso, queda como una cuestión a explorar, la posibilidad de que la industria de elaboración de mosto pueda asumir funciones superiores en las cadenas de las que actualmente participa como proveedora de insumos. Por el momento no parece esperable un progreso competitivo funcional del sector puesto que este ya concentra todas las funciones de las cadenas en cuestión que pueden estar presentes en el territorio, incluidas la comercialización al exterior.

En segundo lugar, es preciso destacar la dependencia que el sector tiene de la política monetaria y fiscal operada a nivel nacional. A su vista, las posibilidades de promoción local de la actividad, que vienen, como se dijo, aumentando fuertemente, tienen un margen estrictamente demarcado por estas determinantes de la rentabilidad a corto y mediano plazo y de competitividad en el mercado internacional. No es posible, para las instituciones presentes en el territorio sanjuanino, realizar cambios directamente sobre estas variables por lo que es preciso incorporarlas como un factor de crucial importancia a la hora de analizar las posibilidades de desempeño futuro del sector.

En tercer lugar, es necesario notar que el carácter mano de obra intensivo del sector lo expone fuertemente a la evolución del costo laboral en sus diferentes segmentos. Este costo afecta tanto la rentabilidad como la competitividad internacional y constituye un fuerte desafío en términos de las condiciones y posibilidades de una mayor tecnificación que disminuya el costo salarial en base a los aumentos marginales de la productividad y no de las disminuciones relativas de los salarios de los trabajadores.

En cuarto lugar, debe anotarse que si bien la diversificación de los usos de la uva permite avizorar la definitiva salida de los ciclos de sobreproducción y que la consolidación del perfil exportador ha permitido la disminución de las presiones en los mercados locales de uva y vino, estos problemas son típicos de los sectores basados en la producción primaria y estarán siempre subyacentes en la dinámica del sector. La incorporación de servicios como el enoturismo o el asesoramiento enológico son, en este sentido, importantes desde el punto de vista cualitativo aunque incipientes desde el cuantitativo.

La provincia de San Juan está estrechamente vinculada a la vitivinicultura. Si bien la aparición de otras actividades como la industria manufacturera en los años ochenta y la minería en la presente década han significado un redimensionamiento del sector, lo cierto es que este sigue siendo la principal actividad agrícola y teniendo un fuerte arraigo tanto cultural como social y económico al territorio. Mientras que en el pasado su volatilidad constituía un desafío que parecía sólo superable a través de una fuerte regulación y del compromiso de ingentes recursos destinados a sostener el precio de sus principales mercados, en la actualidad se trata de un sector que ha encontrado las bases duraderas

para su crecimiento autosustentado: la diversificación de los productos y su exportación a mercados demandantes.

V. Gráficos y tablas

Gráfico 1 - San Juan: principales productos exportados en millones de US\$³

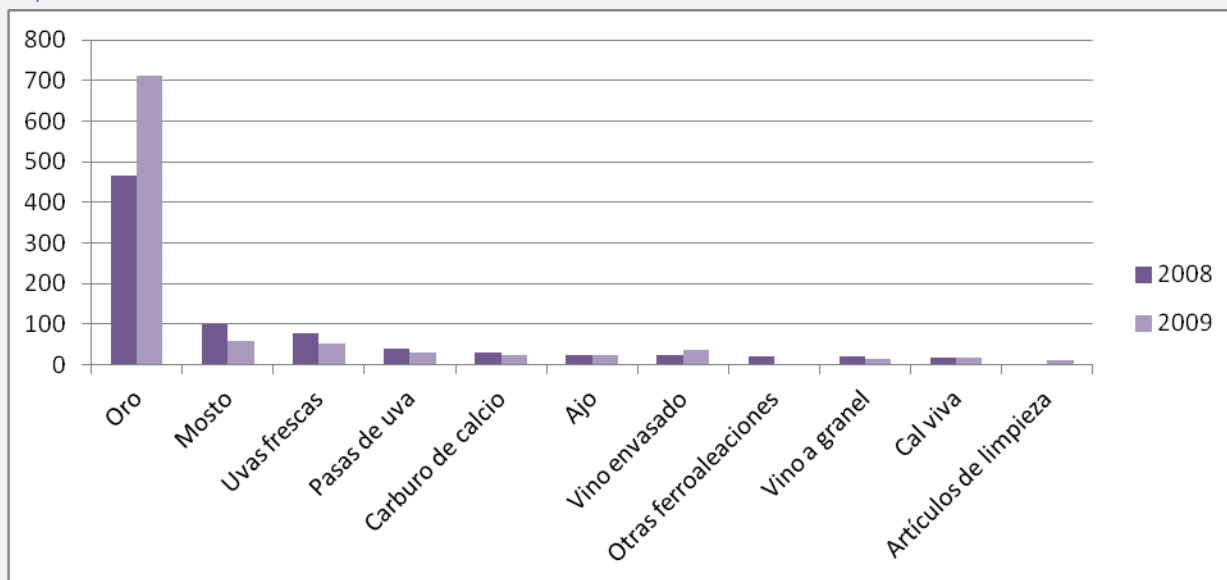
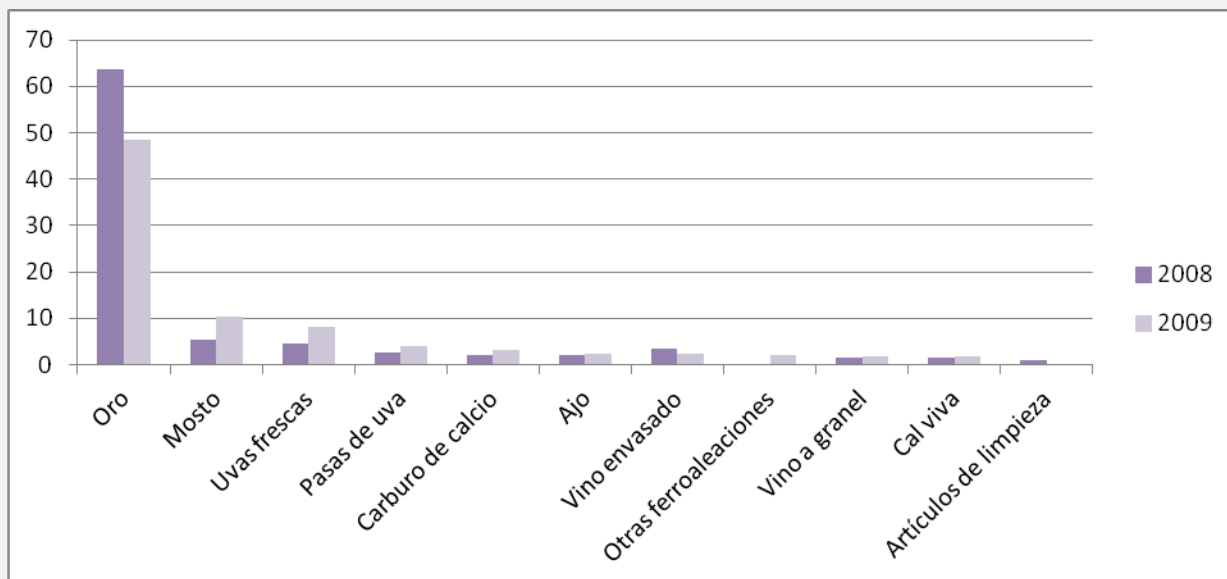


Gráfico 2 - San Juan: % de participación en el valor total de los principales productos exportados⁴



³ Elaborado en base a datos proporcionados por InfoProv.

⁴ Elaborado en base a datos proporcionados por InfoProv.

Gráfico 3 - San Juan 2009: principales destinos de las exportaciones⁵

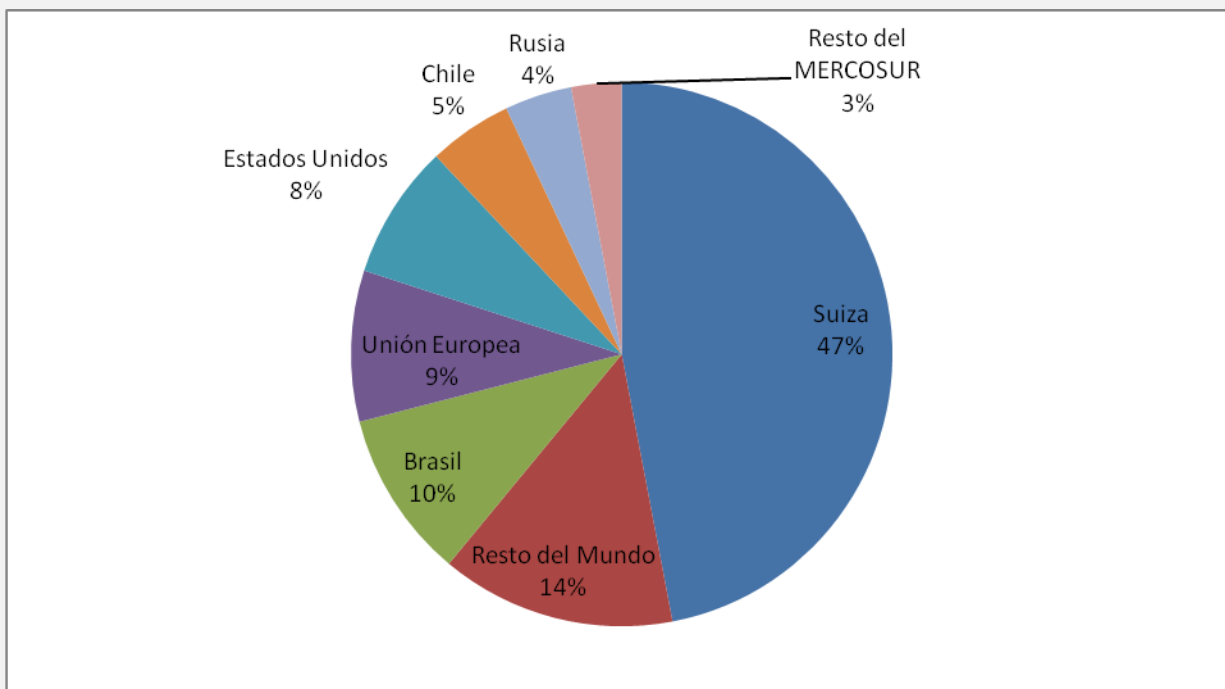
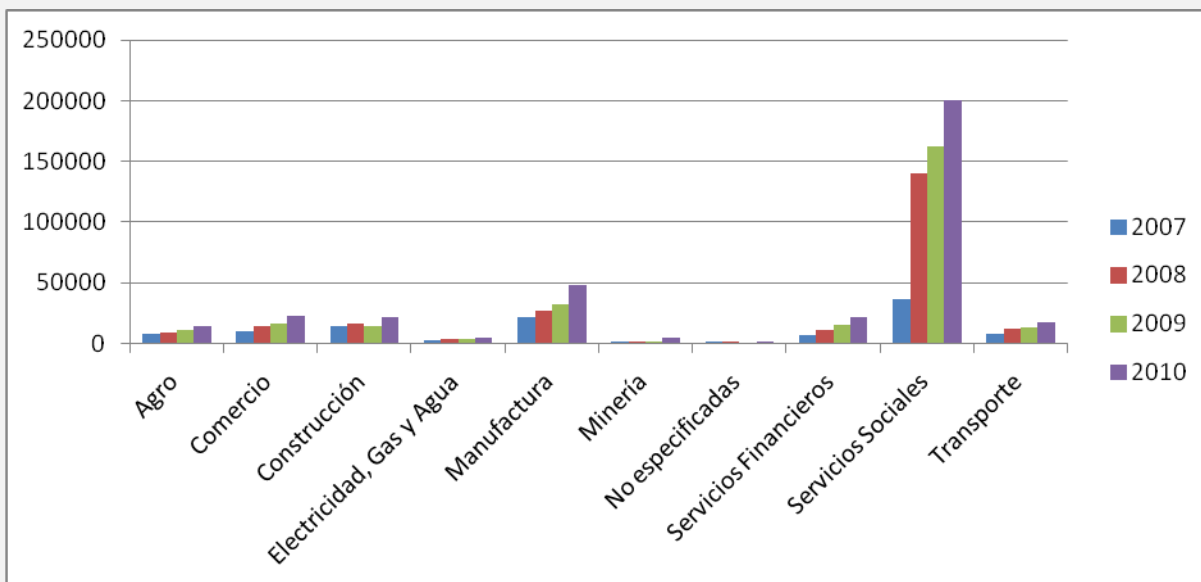


Gráfico 4 - San Juan: masa salarial bruta en miles de pesos⁶



⁵ Elaborado en base a datos proporcionados por InfoProv.

⁶ Elaborado en base a datos proporcionados por InfoProv.

Gráfico 5 - San Juan: participación en el total nacional de la producción de minerales metalíferos⁷

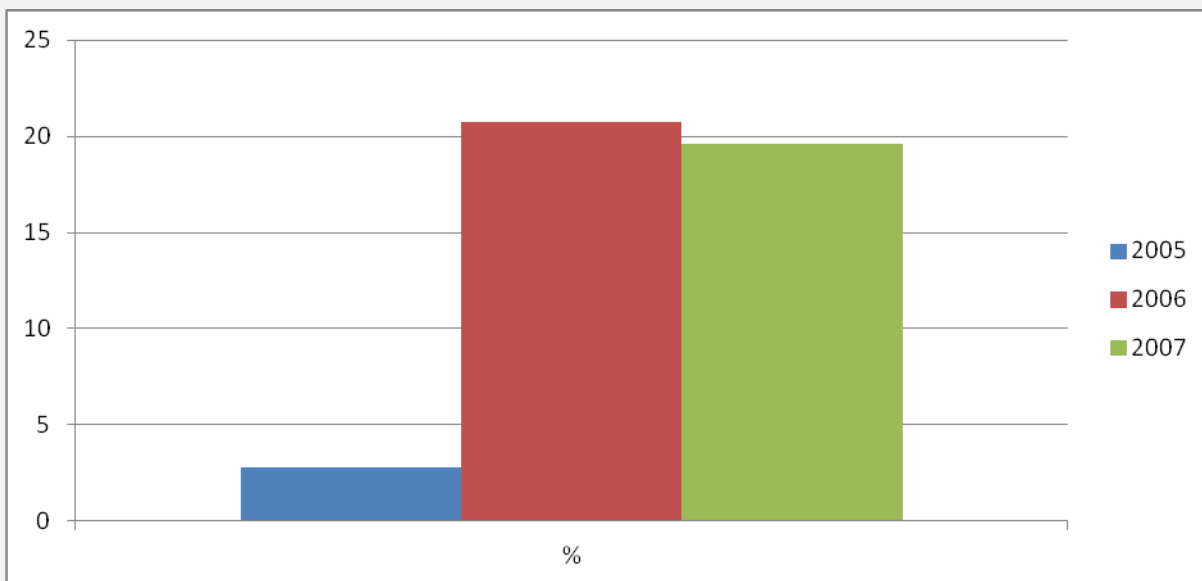
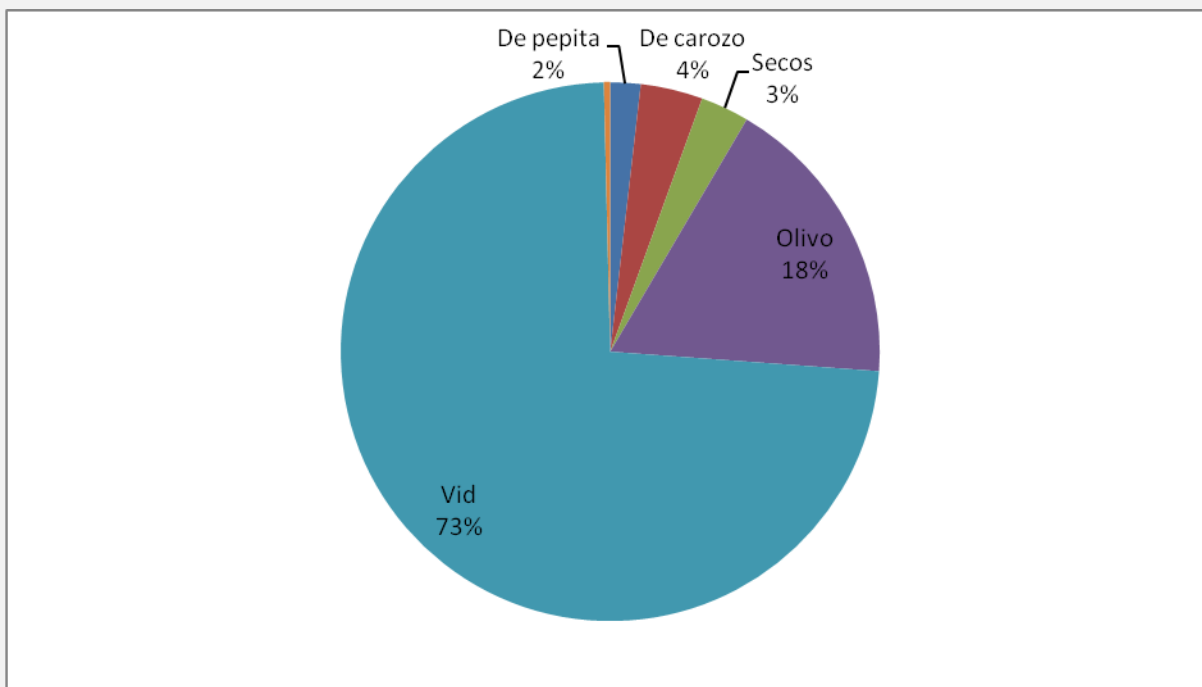


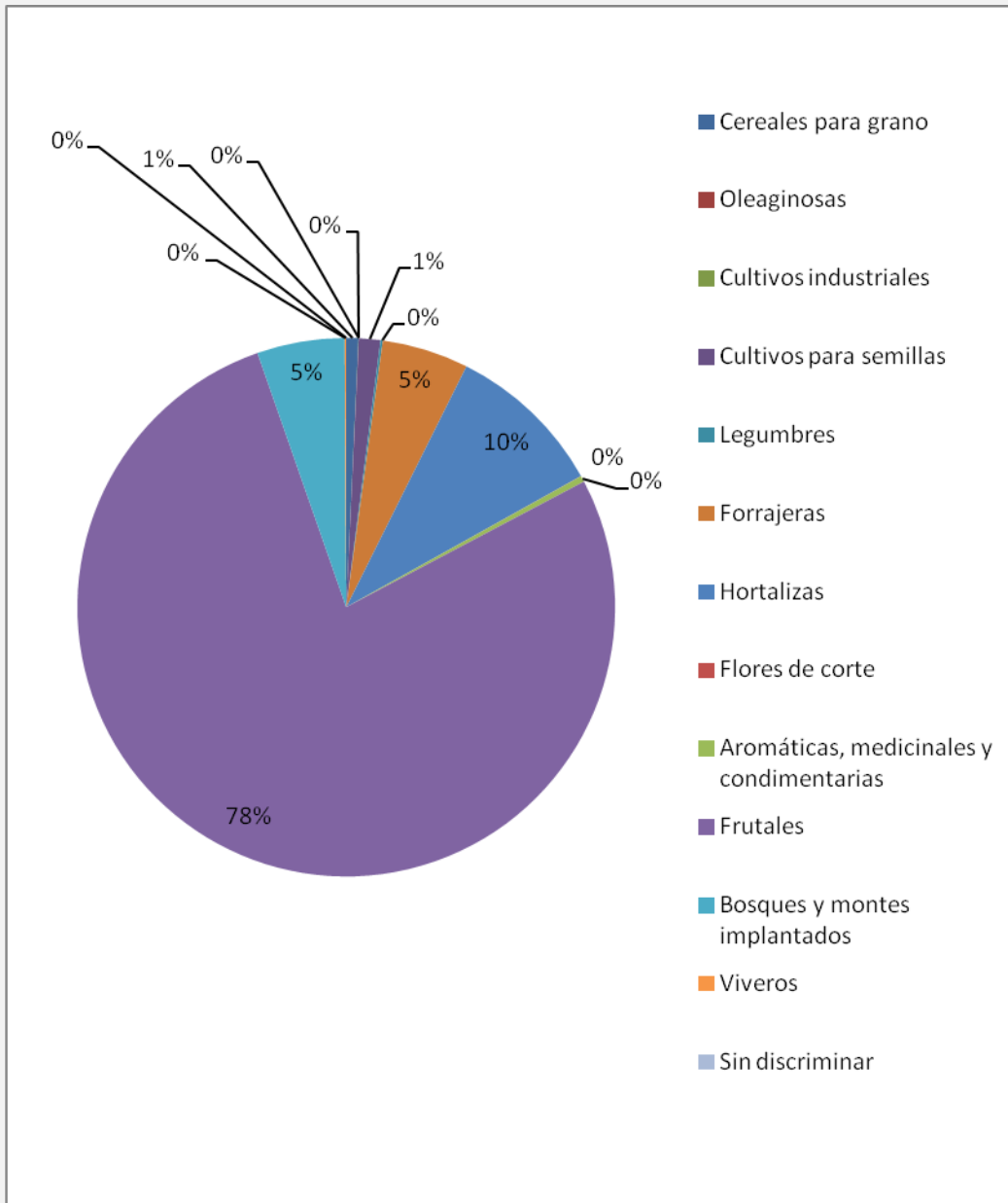
Gráfico 6 - San Juan: participación de variedades sobre total de superficie implantada con frutales⁸



⁷ Elaborado en base a datos proporcionados por InfoProv.

⁸ Elaborado en base a datos proporcionados por InfoProv.

Gráfico 7 - San Juan: superficie implantada por grupo de cultivo⁹



⁹ Elaborado en base a datos proporcionados por InfoProv.

Gráfico 8 - Total país: consumo de vino por habitante¹⁰

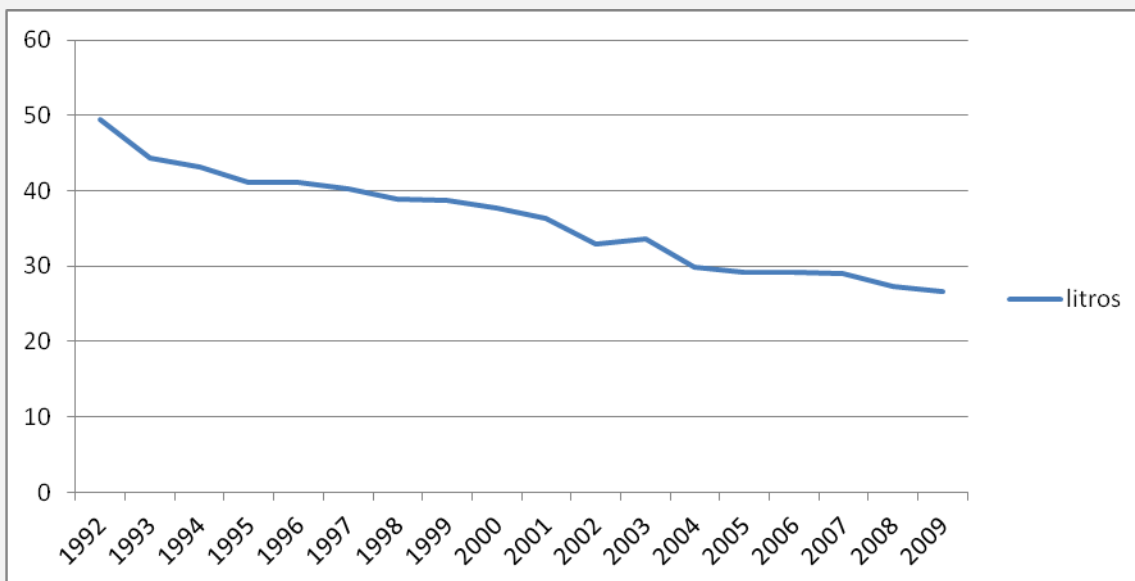
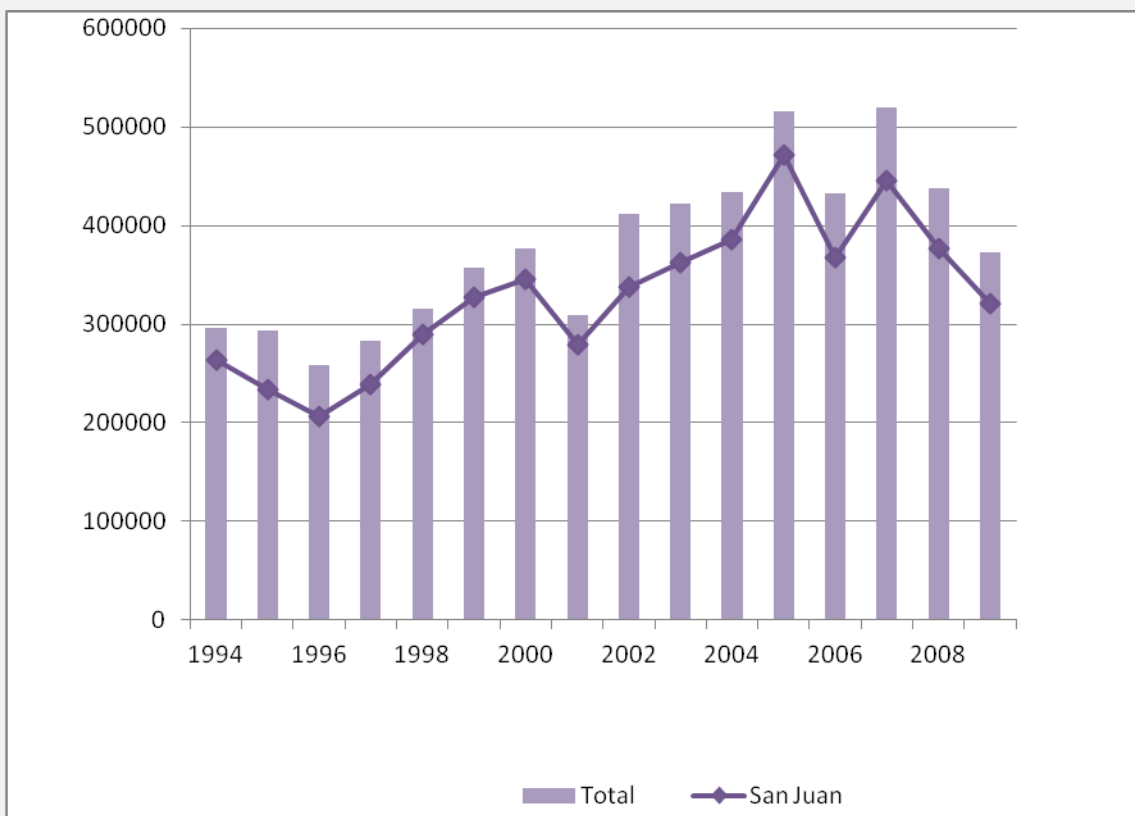


Gráfico 9 - San Juan y Total País: producción de uva para consumo en fresco (quintales métricos)¹¹



¹⁰ Elaborado en base a datos proporcionados por el INV.

¹¹ Elaborado en base a datos proporcionados por el INV.

Gráfico 10 - San Juan vs. total país: producción de uva para vinificar (quintales métricos)¹²

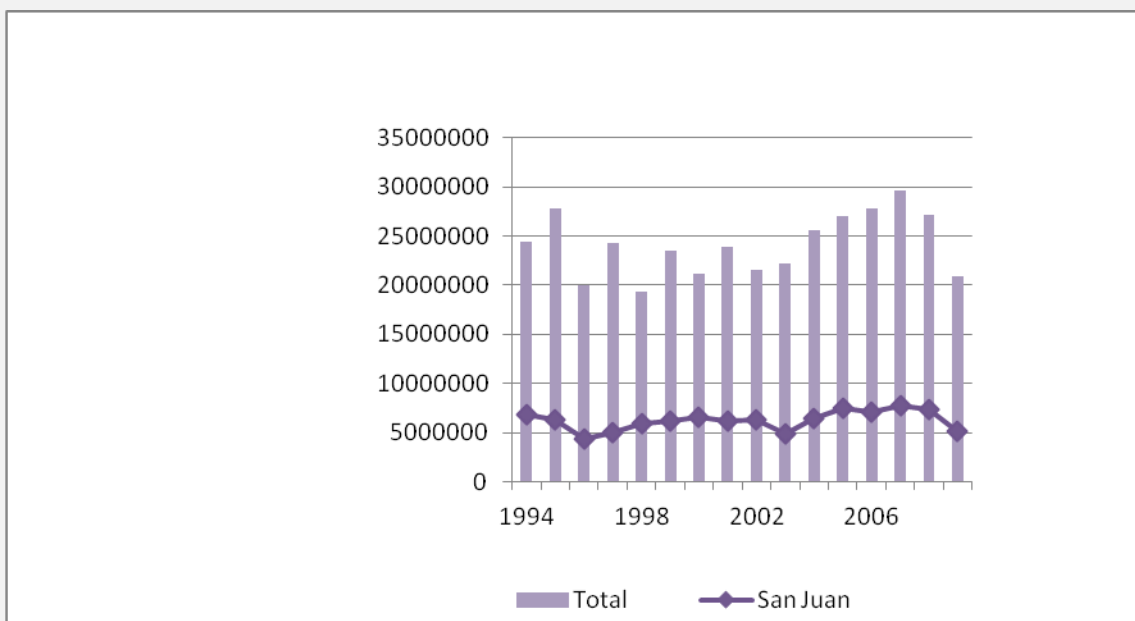
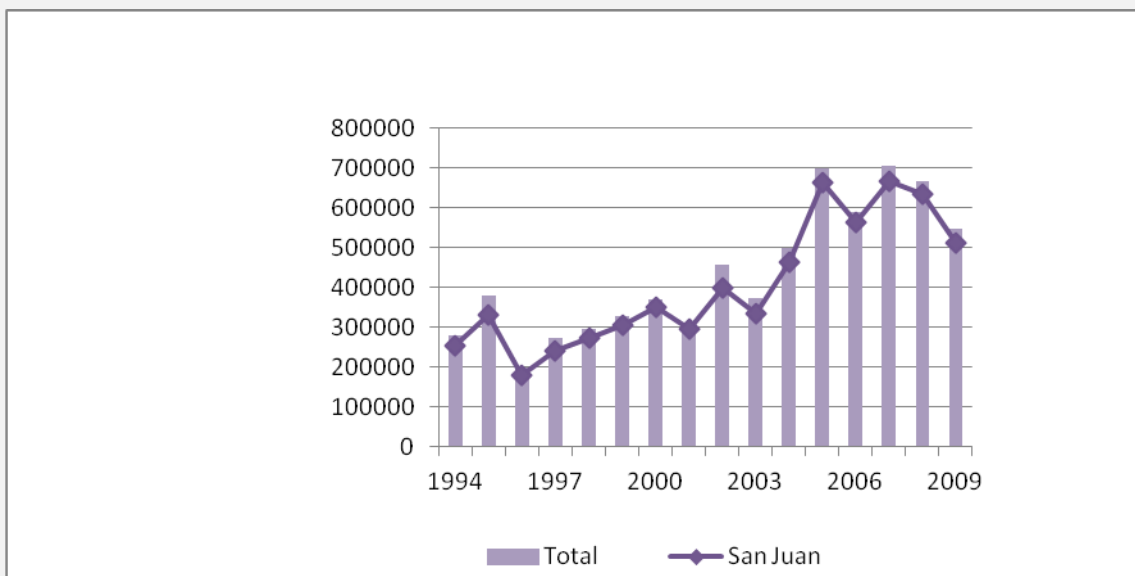


Gráfico 11 - San Juan vs. total país: Producción de uva para pasas (quintales métricos)¹³



¹² Elaborado en base a datos proporcionados por el INV.

¹³ Elaborado en base a datos proporcionados por el INV.

Gráfico 12 - San Juan vs. total país: Producción total de uva (quintales métricos)¹⁴

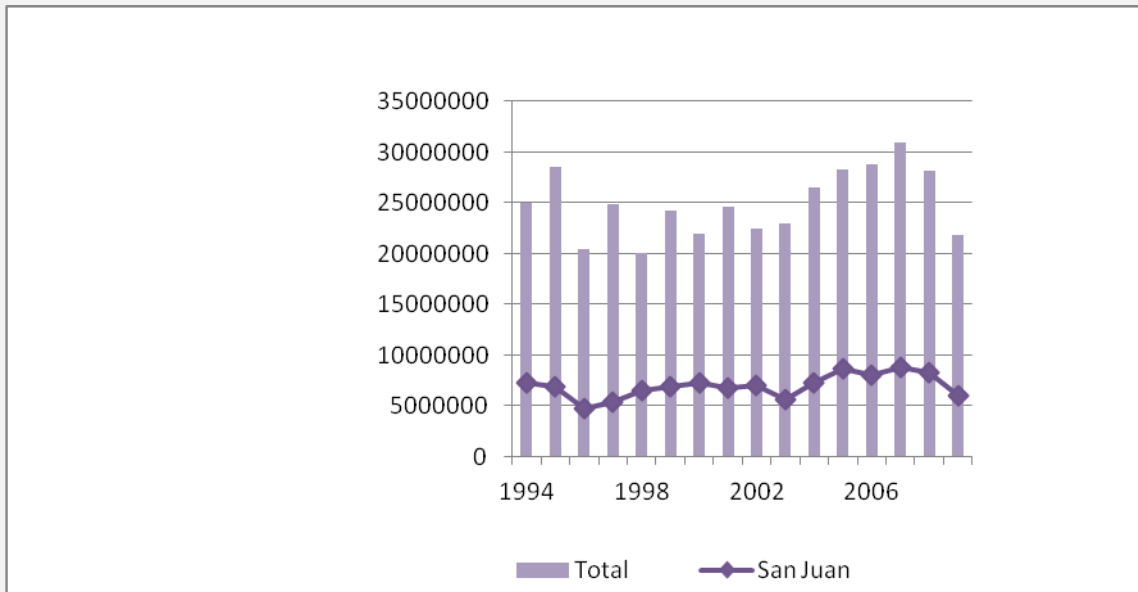
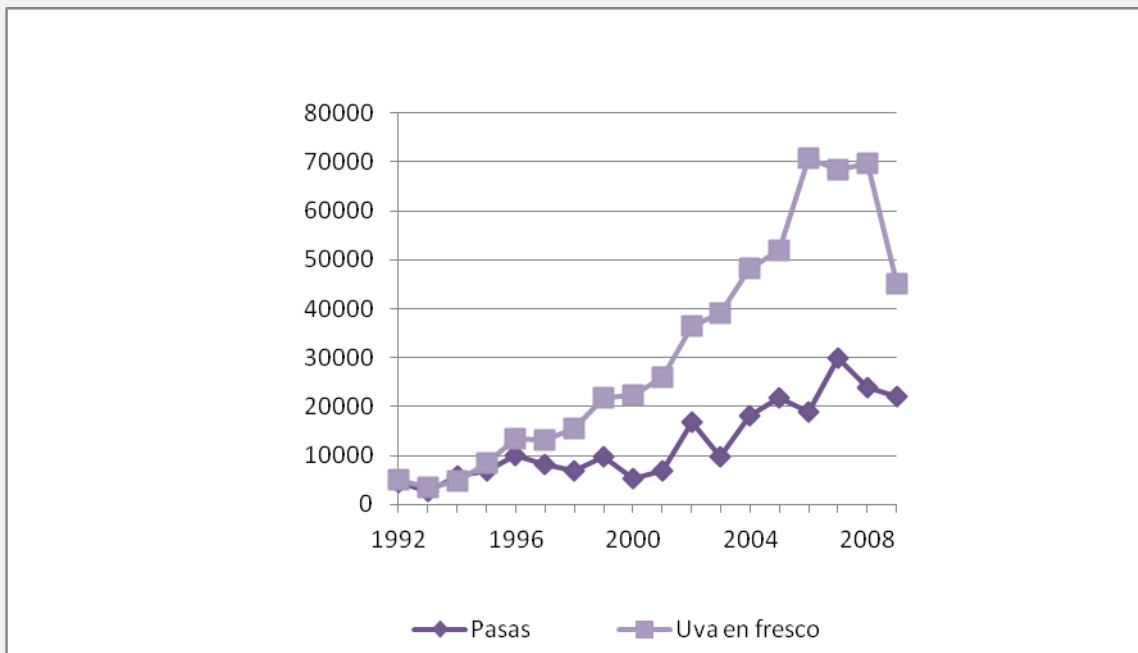


Gráfico 13 - Total país: exportaciones en toneleadas¹⁵



¹⁴ Elaborado en base a datos proporcionados por el INV.

¹⁵ Elaborado en base a datos proporcionados por el INV.

Gráfico 14 - San Juan vs. total país: Producción de mosto concentrado (en hectolitros)¹⁶

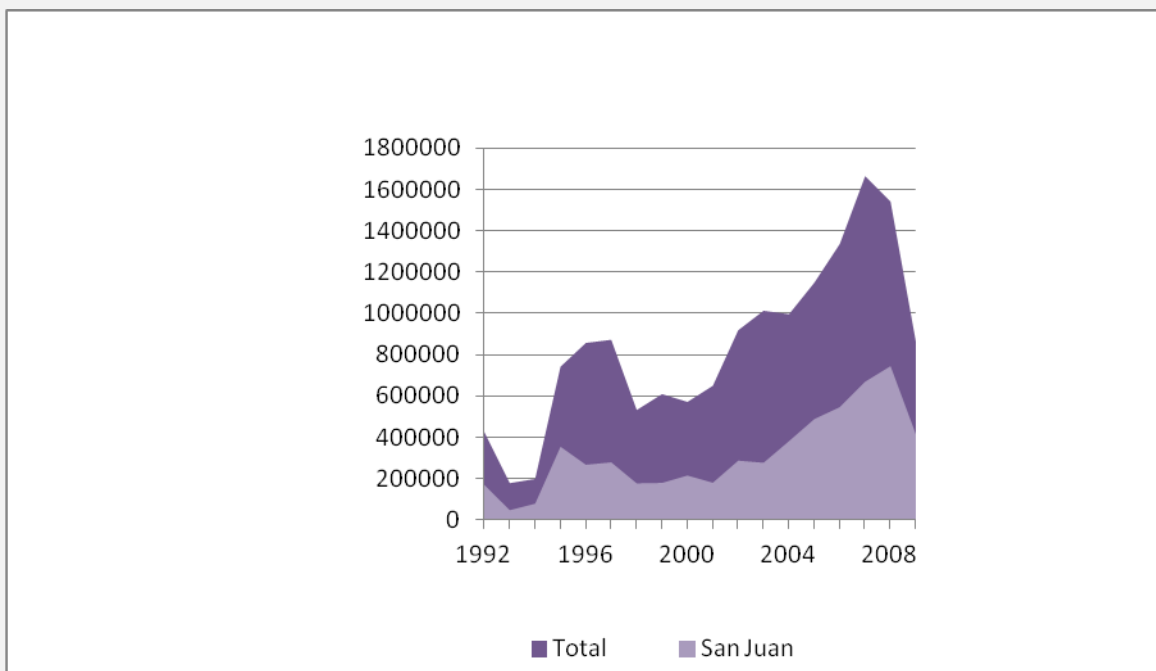
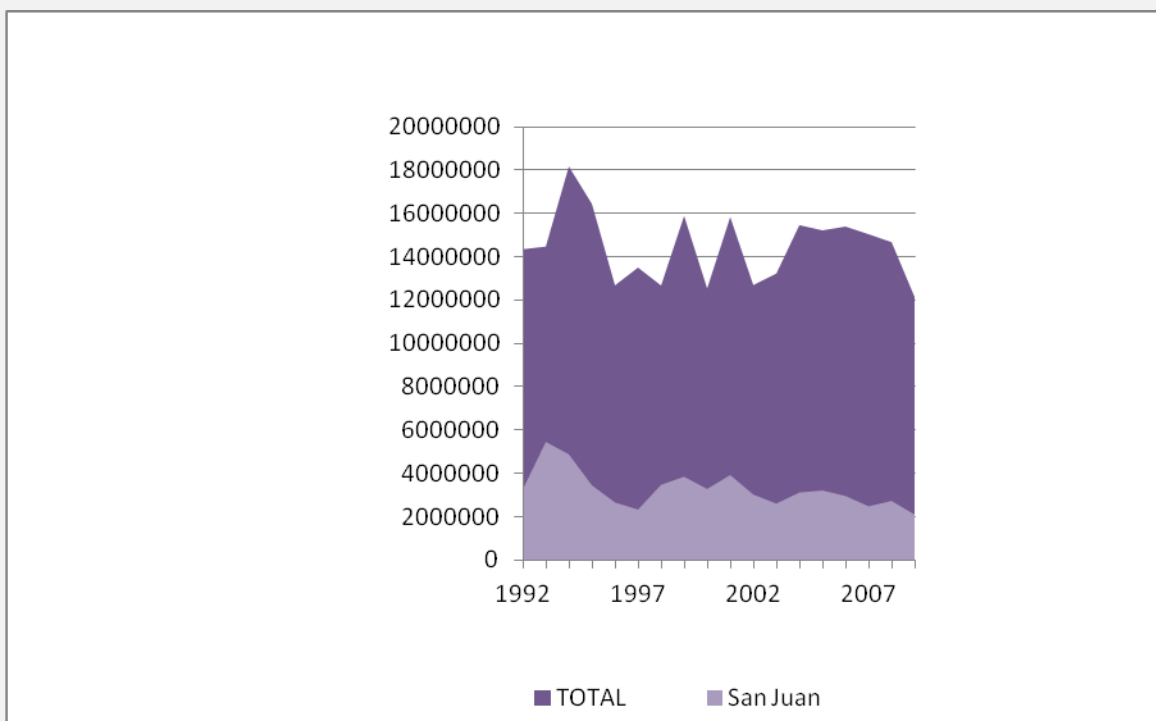


Gráfico 15 - San Juan vs. total país: elaboración de vinos (hectolitros)¹⁷



¹⁶ Elaborado en base a datos proporcionados por el INV.

¹⁷ Elaborado en base a datos proporcionados por el INV.

Gráfico 16 - San Juan vs. total país: superficie plantada con vid (hetáreas)¹⁸

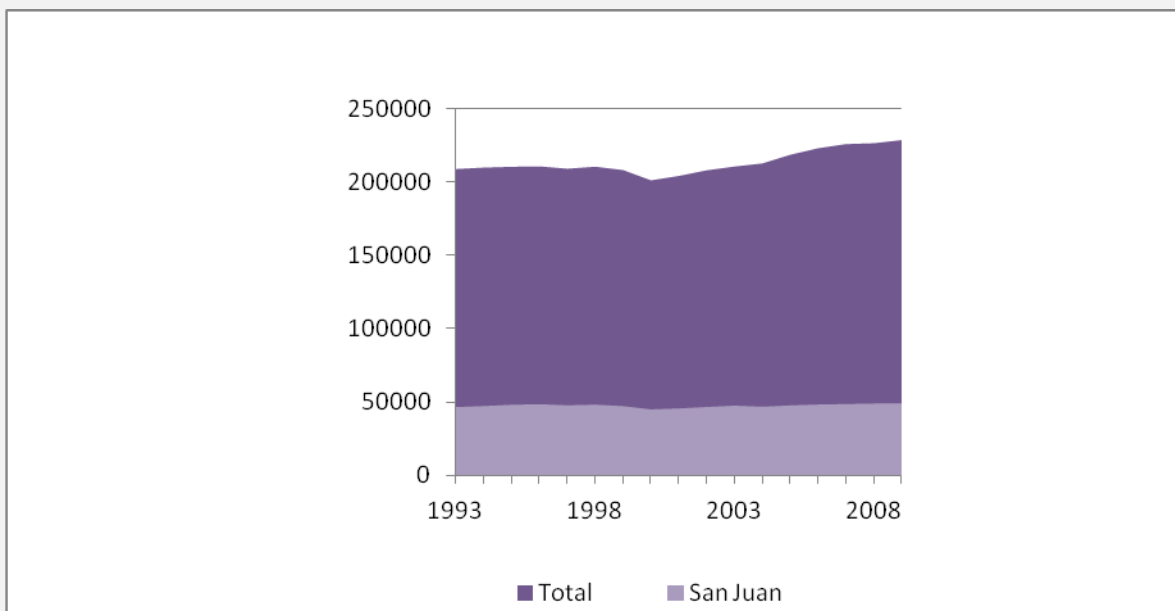
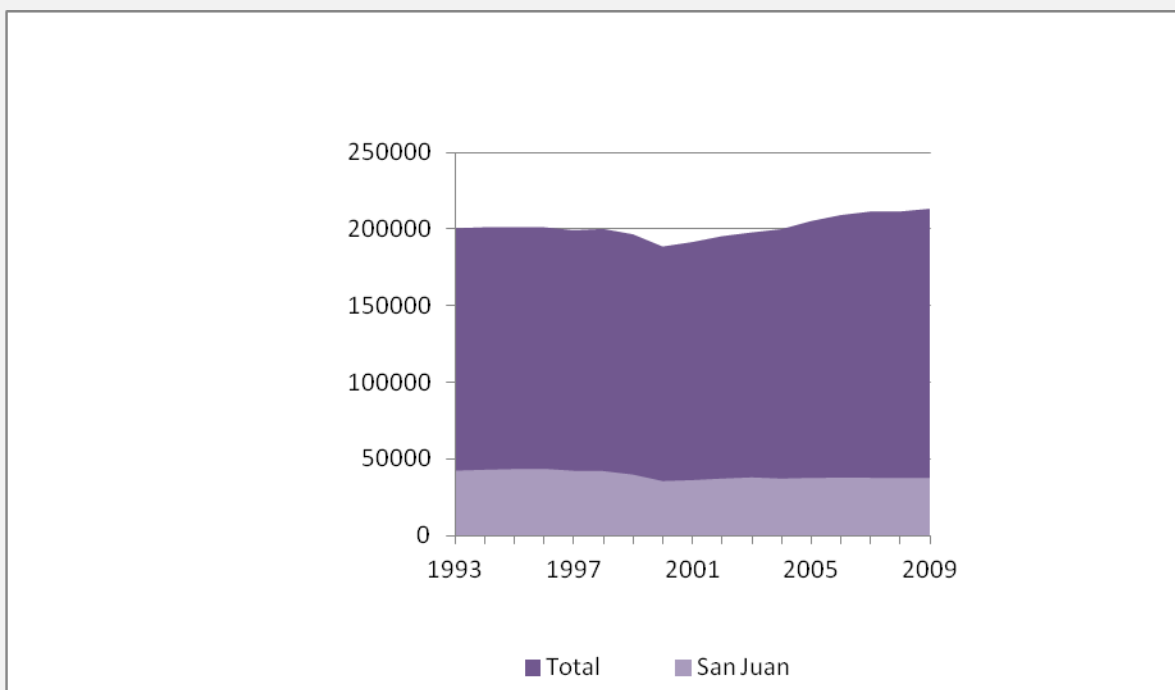


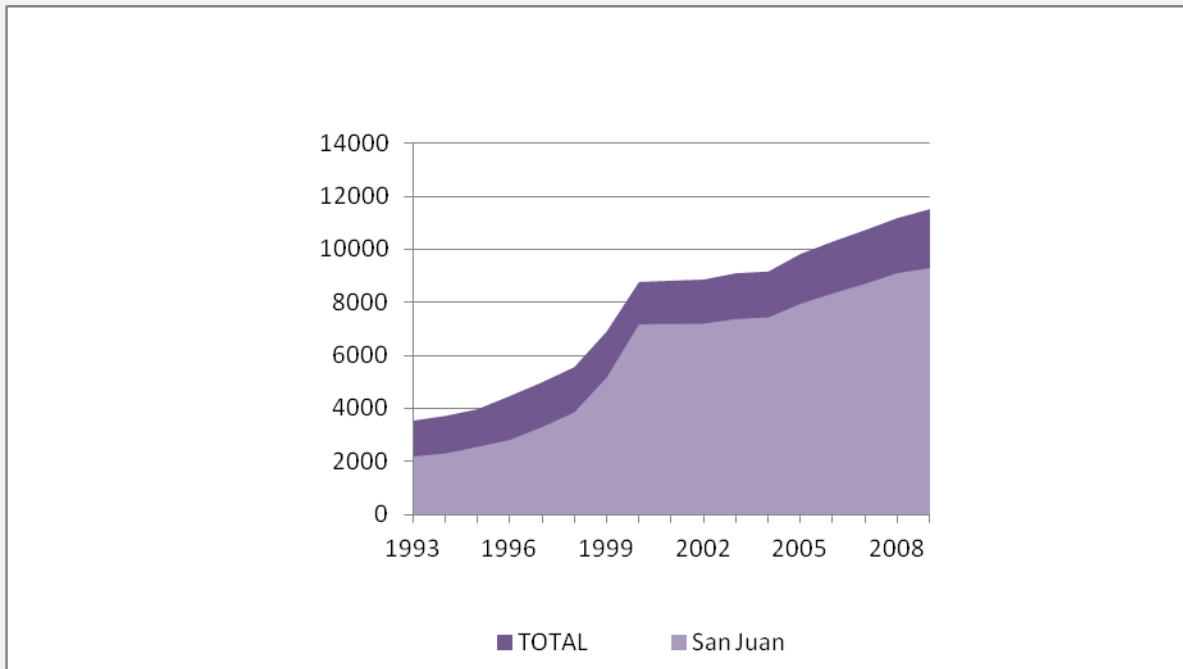
Gráfico 17 - San Juan vs. total país: superficie plantada con vid apta para vinificar (hectáreas)¹⁹



¹⁸ Elaborado en base a datos proporcionados por el INV.

¹⁹ Elaborado en base a datos proporcionados por el INV.

Gráfico 18 - San Juan vs. total país: superficie plantada con vid apta para consumo en fresco²⁰



²⁰ Elaborado en base a datos proporcionados por el INV.

Gráfico 19 - San Juan vs. total país: superficie plantada con vid apta para pasas (hectáreas)²¹

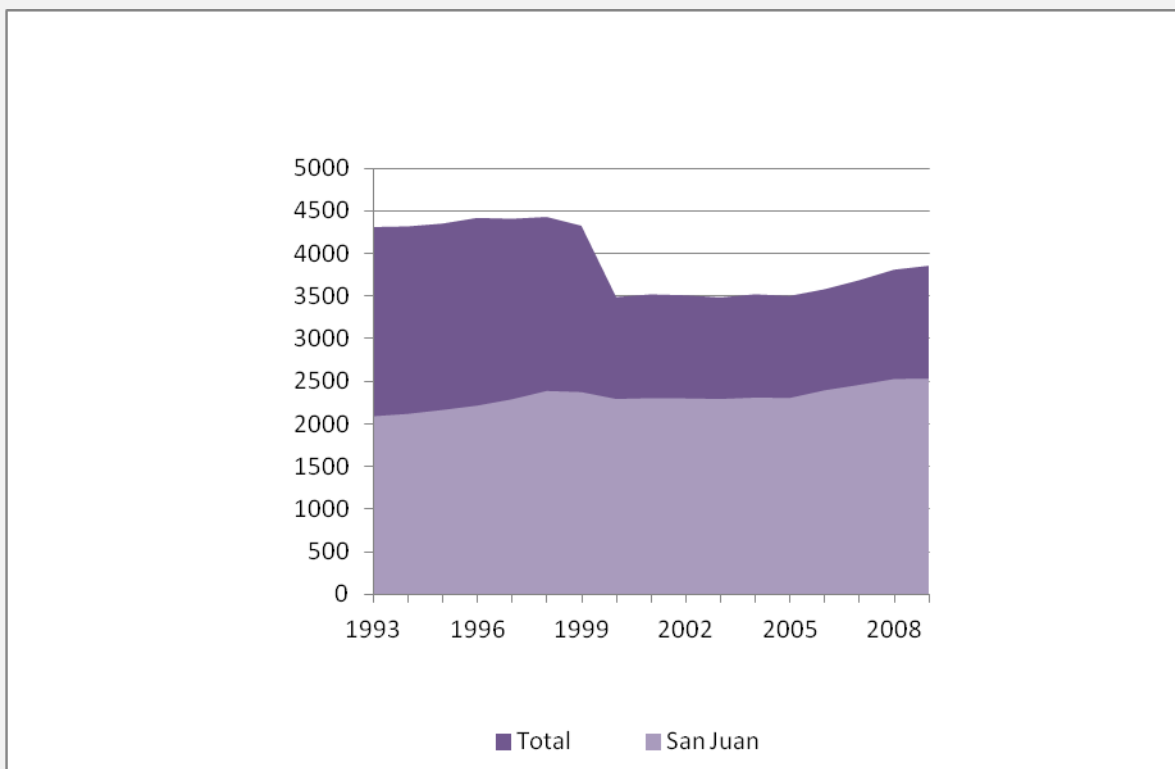
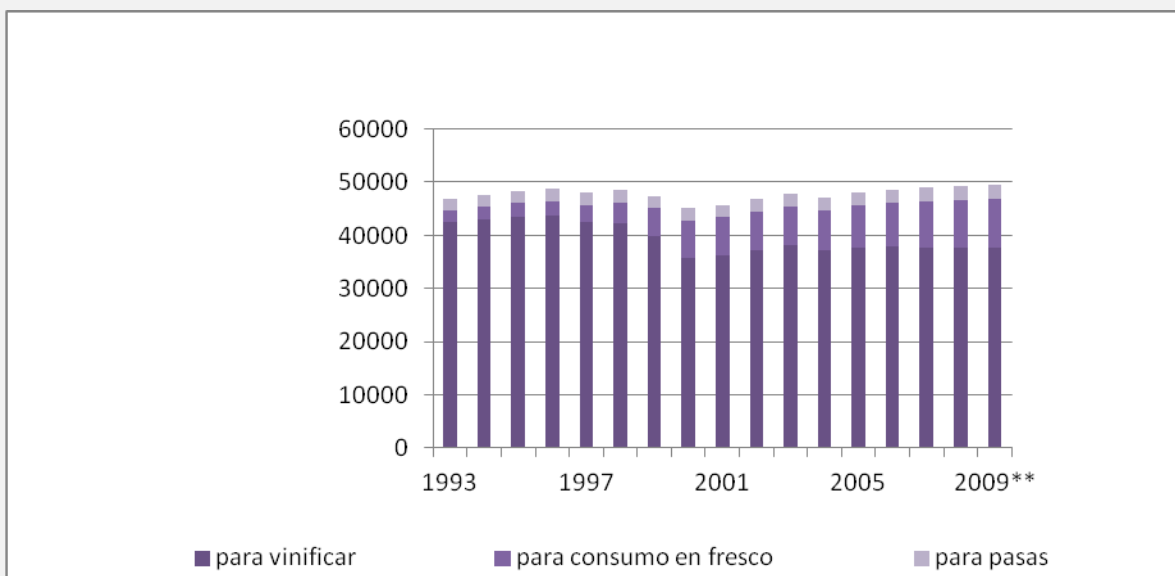


Gráfico 20 - San Juan: superficie cultivada con vid según aptitud²²



²¹ Elaborado en base a datos proporcionados por el INV.

²² Elaborado en base a datos proporcionados por el INV.

Gráfico 21 - Total país: superficie cultivada con vid según aptitud²³

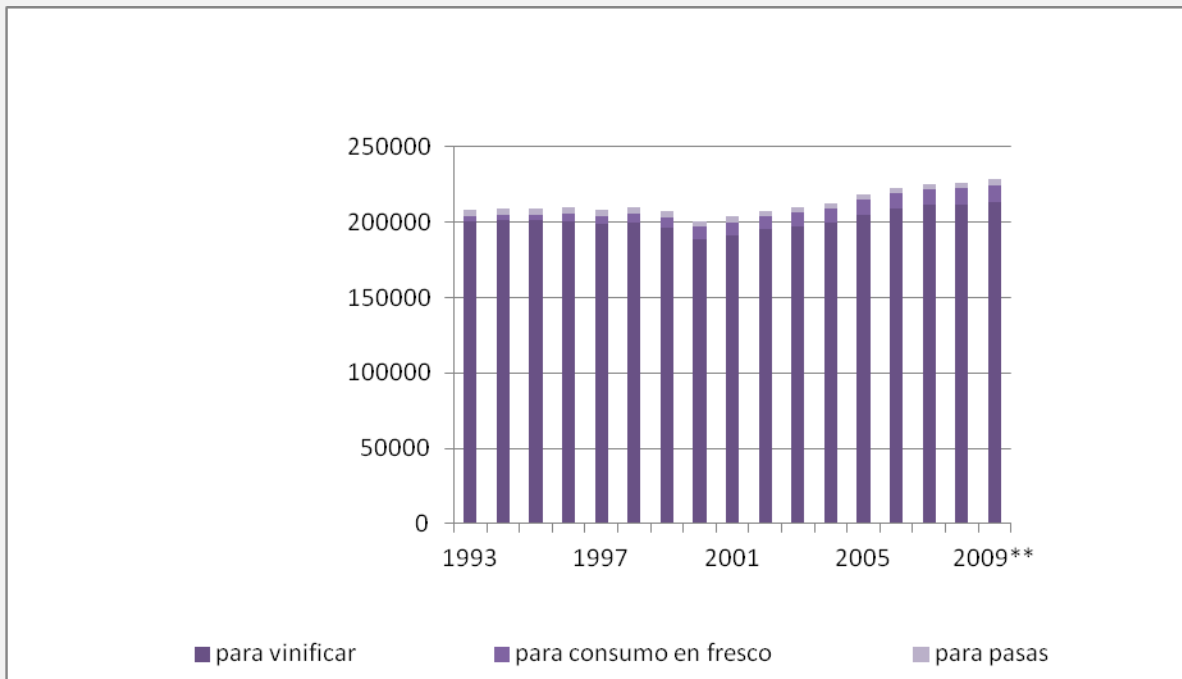
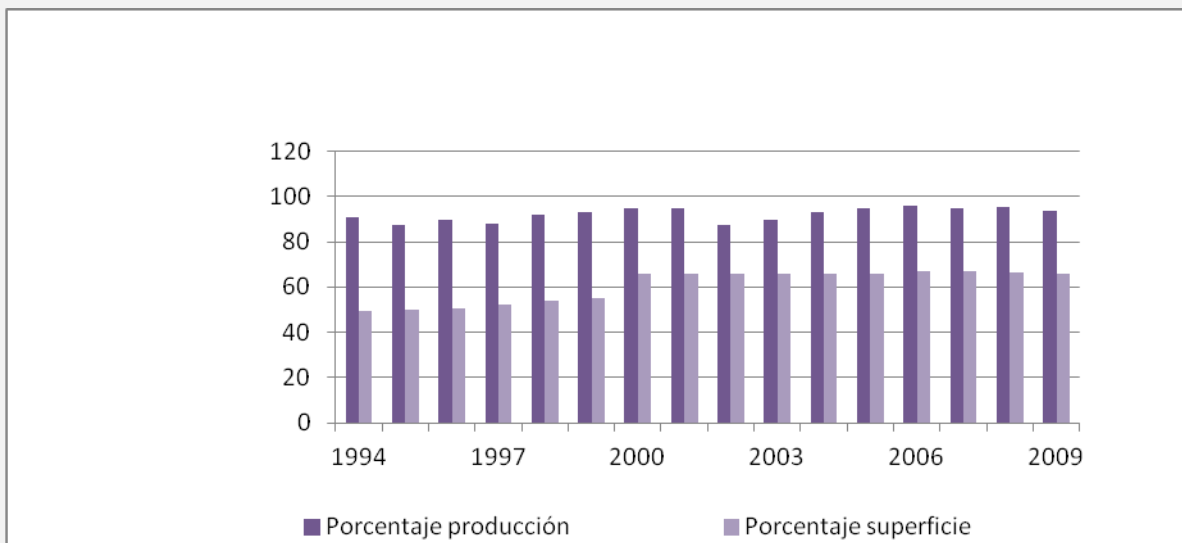


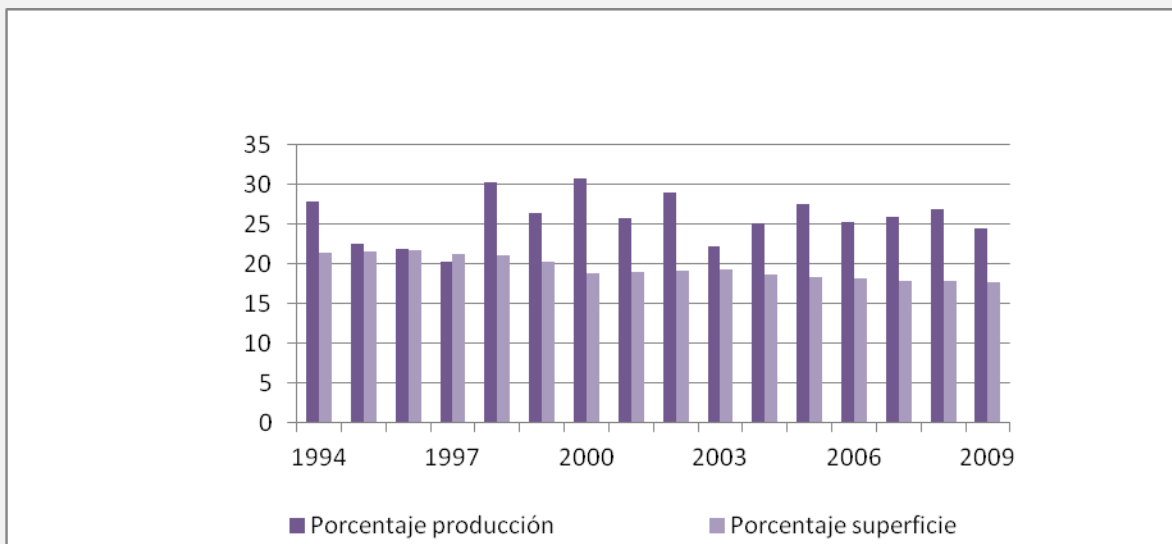
Gráfico 22 - San Juan vs. total país: Uva para pasas (porcentaje de la producción total y porcentaje de la superficie plantada apta total)²⁴



²³ Elaborado en base a datos proporcionados por el INV.

²⁴ Elaborado en base a datos proporcionados por el INV.

Gráfico 23 - San Juan vs. total país: uva para vinificar (porcentaje de la producción total vs. porcentaje de la superficie plantada apta total)²⁵



²⁵ Elaborado en base a datos proporcionados por el INV.

Gráfico 24 - San Juan vs. Total país: Uva para consumo en fresco (porcentaje de la producción total vs. porcentaje de la superficie plantada apta total)²⁶

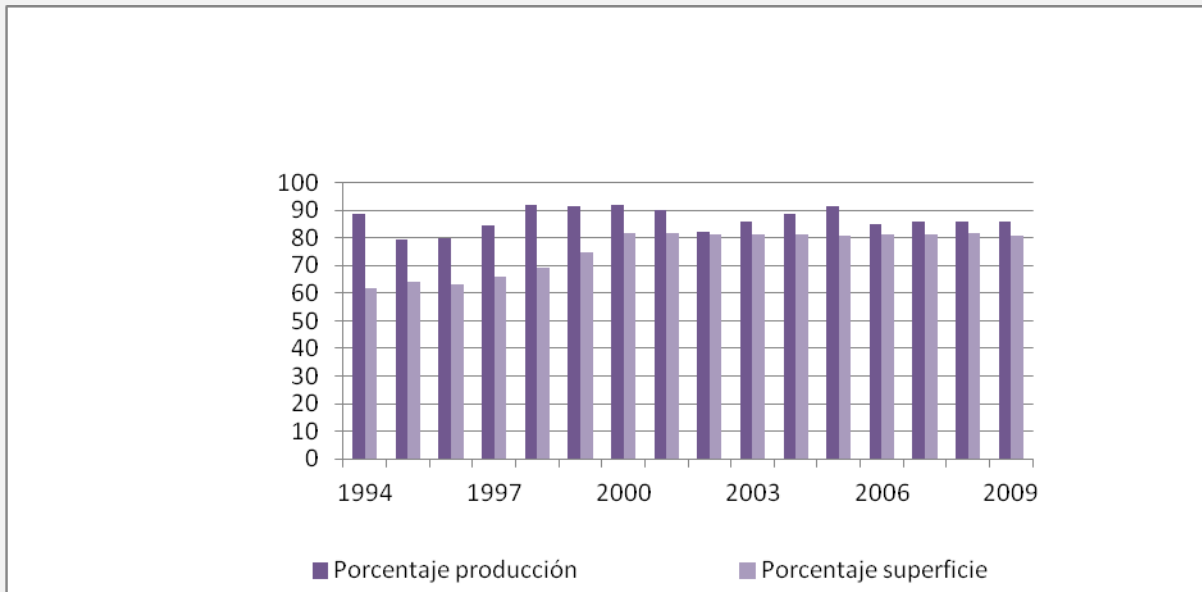
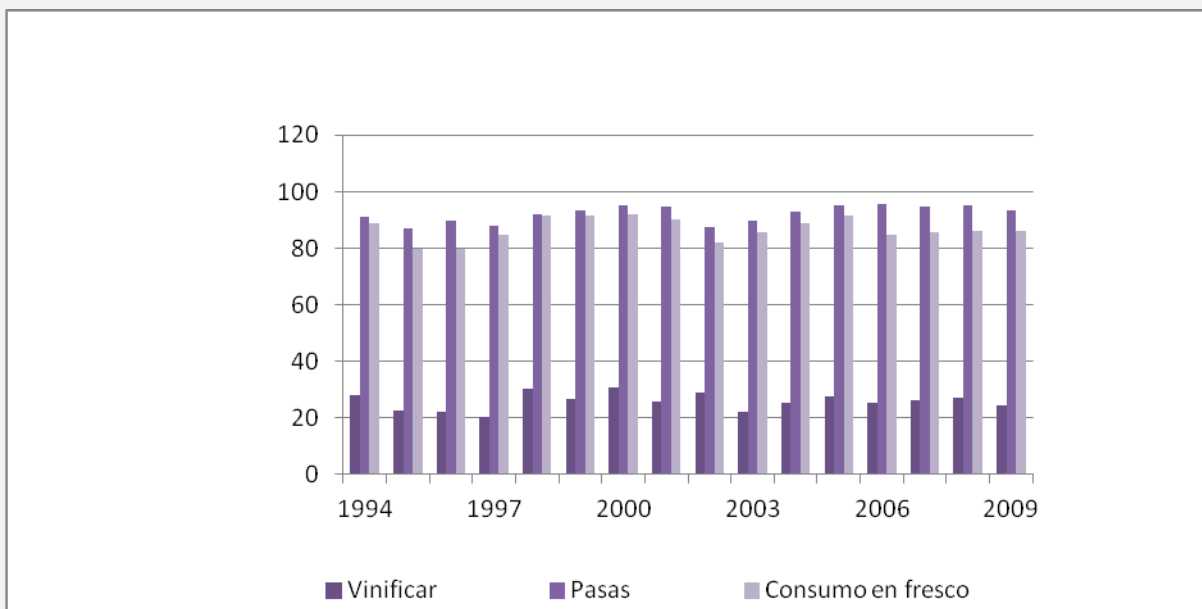


Gráfico 25 - San Juan vs. Total país: porcentaje de la producción sobre total país según uso²⁷



²⁶ Elaborado en base a datos proporcionados por el INV.

²⁷ Elaborado en base a datos proporcionados por el INV.

Tabla 1. Variables Demográficas en (Territorio, País), 2000-2010

Variables Demográficas	2001		2005		2010	
	País	Territorio	País	Territorio	País	Territorio
Población total	36.260.130	620.023	38.681.200*	s/d	40.117.096	680.427
Crecimiento población (%) (1991-2001) (2001-2010)	10,1	9,7	s/d	s/d	10,6	9,8
Superficie, total (miles de km2)	2.780.400	89.651	2.780.400	89.651	2.780.400	89.651
Superficie, urbana (% total)	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
Superficie, rural (% total)	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d

Tabla 3. Variables Económicas del (Territorio, País), 2000-2010

Variables Económicas	2000		2005		2010	
	País	Territorio	País	Territorio	País	Territorio
Producto Interno Bruto, PIB (miles de millones de dólares, precios corrientes)	284,2		181,5		368,0	1,29
Crecimiento Producto Interno Bruto, PIB (%)	-0,8	-3,7	9,2	14,4	9,2	16,6
PIB per cápita (dólares, precios corrientes)	<u>7.735</u>		4.742		9.138	
Inflación (%)	-0,7		12,3			10,8
Importaciones en bienes y servicios (% PIB)	25.280.485		28.686.890		56.501.512	
Exportaciones en bienes y servicios (% PIB)	26,3		40,3		68,1	
Consumo total (% PIB)						
PIB - sector Agropecuario, silvícola y pesca (% PIB)	12,3		15,8		35,5	
PIB - sector Minería (% PIB)	7,1		9,8		12,8	

PIB - sector Industria Manufacturera (% PIB)	46,9		38,9		72,9	
PIB - sector Electricidad, gas y agua (% PIB)	6,6		2,9		4,2	
PIB - sector Construcción (% PIB)	13,3		8,2		19,9	
PIB - sector Comercio, restaurantes y hoteles (% PIB)	7,8		4,3		9,0	

Tabla 6. Variables Medioambiente (Territorio, País), 2000-2010

Variables Medioambiente	2000		2005		2008	
	País	Territorio	País	Territorio	País	Territorio
Emisiones CO2, total (ton. Métricas por persona)	3.8	s/d	4,1	s/d	4.8	s/d

Representación de la cadena territorial de valor

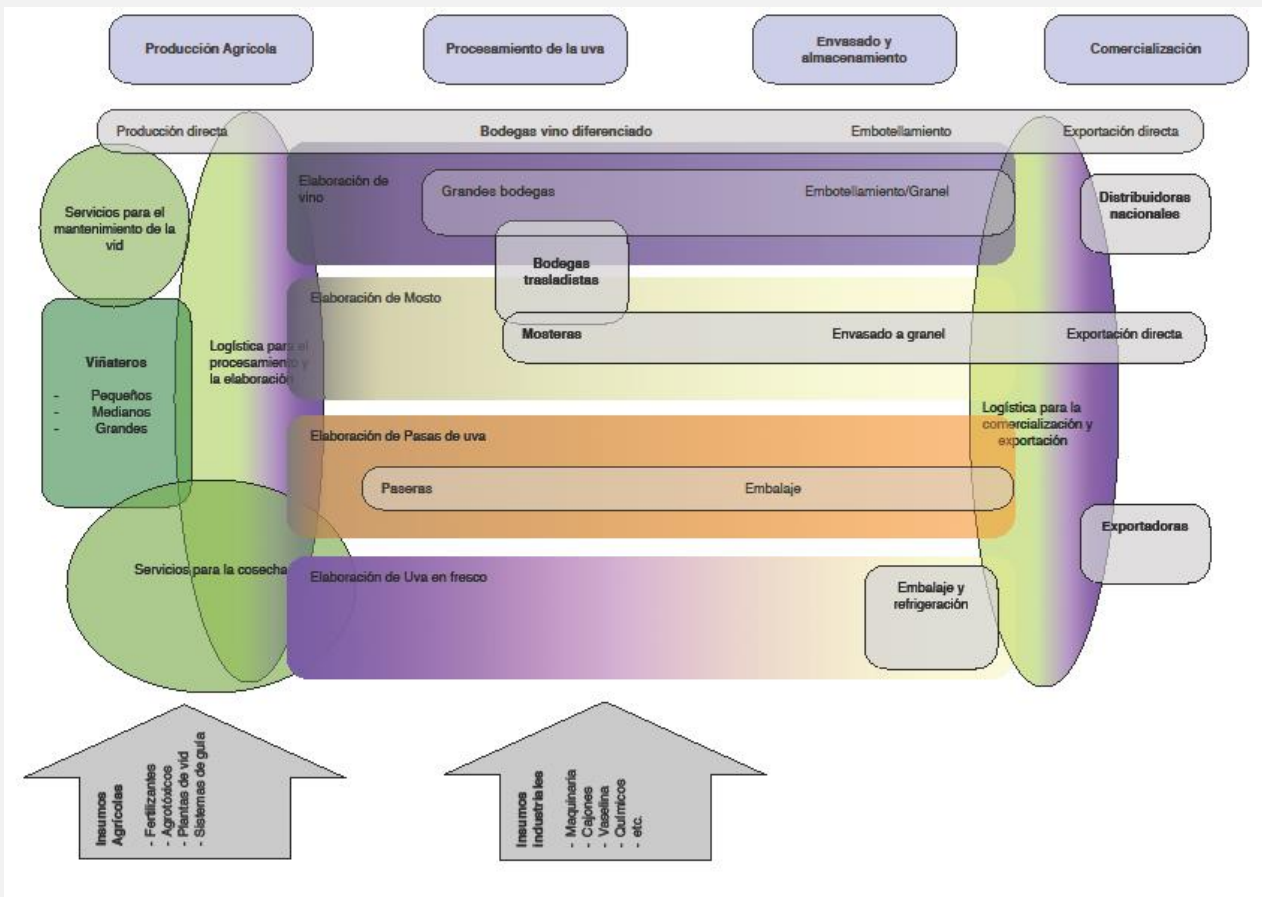


Tabla 11. "Upgrading" económico de la industria en (el territorio)

"Upgrading" Económico	"Upgrading" Económico en el Territorio
Entrar a la cadena productiva con X producto	●
Moverse de producir materia prima a producir producto procesado ("upgrading" funcional)	●
Diversificación en la producción ("upgrading" de Proceso)	●

Tabla 12. "Upgrading" social en (el territorio)

"Upgrading" social	"Upgrading" Social en el Territorio
--------------------	-------------------------------------






Protección social para los trabajadores	
Libertad de asociación	
Capacitación	

Tabla 13. "Upgrading" medioambiental de (la industria) en (el territorio)

"Upgrading" social	"Upgrading" Social en el Territorio
Optimización de recursos naturales	
Tratamiento de residuos	

VI. Bibliografía

1. Agencia Calidad San Juan (2010). Informes finales del Proyecto para la Elaboración de Planes de Mejora de la Competitividad de las Cadenas Productivas de la Provincia de San Juan.
2. Azpiazu, D. y Basualdo, E. (2001). El complejo vitivinícola argentino en los noventa: potencialidades y restricciones. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales: Buenos Aires.
3. Azpiazu, D. y Basualdo, E. (2003). Las exportaciones vitivinícolas durante la postconvertibilidad, Ponencia presentada en las Terceras Jornadas de Estudios Agrarios y Agroindustriales, 5 al 7 de noviembre de 2003, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Buenos Aires.
4. Borcosque, L. (2006). “Crisis, productores y Estado en la vitivinicultura sanjuanina (1930-1943)”. En Revista La Universidad, Universidad Nacional de San Juan, Nov.-Dic. 2006, Año III, N° 25, Argentina.
5. Borcosque, L. (2011). “Desarrollo y consolidación de la vitivinicultura sanjuanina (1870-1915)”. En Páginas revista digital de la escuela de historia, Universidad Nacional de Rosario, año 3, n°4, Rosario.
6. Furlani, M. et al. (1991). “Transformaciones recientes en el oasis norte de Mendoza, Argentina”. En América Latina: Regiones en transición. Madrid: Universidad de Castilla-La Mancha.
7. Gereffi, G. y Fernandez-Stark, K. (2011). Global Value Chain Analysis: A Primer. Durham, North Carolina, USA: Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC) Duke University. http://www.cggc.duke.edu/pdfs/2011-05-31_GVC_analysis_a_primer.pdf.
8. <http://globalvaluechains.org/concepts.html>. Consultado en noviembre 2011.
9. Instituto Nacional de Estadística y Censos (2010). Censo Nacional de personas y hogares. censo2010.indec.gov.ar/. Consultado en noviembre 2011.
10. Instituto Nacional de Vitivinicultura (2010). Síntesis al 2010. http://www.inv.gov.ar/noticias/CD-Anuario2009/SINTESIS_ACTUALIZADA_Julio2010.xls Consultado en noviembre de 2011.
11. ProvInfo (2011). Información de Provincias y Ciudad de Buenos Aires. <http://www.mininterior.gov.ar/provincias/provincias.php?idName=provincias&idNameSubMenu=&idNameSubMenuDer=>. Consultado en noviembre/diciembre de 2011.

12. Richard-Jorba, R. (2000). “Cambios tecnológicos y transformaciones económico espaciales en la vitivinicultura de la provincia de Mendoza (Argentina), 1870-2000”. En Scripta Nova, Universidad de Barcelona, N° 69 (83), agosto.
13. Richard-Jorba, R. (2008). “Crisis y transformaciones recientes en la región vitivinícola argentina: Mendoza y San Juan, 1970–2005”. En Estudios Sociales, v.16, n.31, ene./jun, México.
14. Sánchez, C. (2004). “La Provincia de San Juan: Los Desafíos de la Globalización y los Mercados Regionales”. En Revista Científica de UCES, 8(1), 117-131, Buenos Aires.