



UNCUYO
UNIVERSIDAD
NACIONAL DE CUYO



FCPYS
FACULTAD DE
CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

TESINA DE LICENCIATURA

Tema: Inversiones Extranjeras Vitivinícolas y Desarrollo Socio-económico

Título: El impacto de las Inversiones Extranjeras en el Desarrollo social y económico en su área de influencia

Tesista: Gaspar *Pedro* CIRRINCIONE

Director: Licenciado Francisco LEIVA

Mendoza, mayo de 2014

A mis padres

INTRODUCCIÓN

Aunque cada persona sea una unidad plena, no es posible desarrollarse completamente como ser humano, fuera de la sociedad con otras personas. Aristóteles decía que el hombre es un ser social por naturaleza, un animal cívico un *zoonpolitikon* y que la única manera de lograr su felicidad es justamente dentro de esta sociedad dentro de la ciudad – la polis. Aristóteles no concebía al hombre aislado, llegó a decir: el hombre aislado “es una bestia o un Dios”. Más tarde, los contractualistas (Hobbes, en su “Leviatán” sostiene que el hombre no necesita vivir en sociedad, sino que la sociabilidad es una dura y pesada carga, un precio que el hombre tiene que pagar debido a su debilidad. La vida en sociedad es tediosa, aburrida, y molesta. “El hombre es un lobo para el hombre”. Los demás son el infierno cotidiano que debemos soportar, porque no tenemos el suficiente poder como para aislarnos de los demás. El individuo aislado es frágil y vulnerable, y su fuerza proviene de la asociación. Sólo unidos surge la fuerza, con la particularidad de que el otro representa siempre un peligro potencial del que debemos protegernos. Por eso, el individuo delega parte de sus derechos y libertades, para que el nuevo cuerpo surgido de la asociación, el Estado o Leviatán, le garantice la seguridad. La sociabilidad es necesaria sólo como un mal menor, no como un medio para alcanzar la felicidad, tal como la presenta Aristóteles. También desde la Doctrina Hedonista se proclama el placer como fin supremo de la vida; sostiene que el hombre busca el Placer y huye del Dolor. (J. Benthan – J. Mill). En cualquiera de estas concepciones antropológicas el hombre nace, crece, se desarrolla y muere en sociedad, el hombre busca su felicidad y desarrollarse como persona, en esta constante búsqueda crea relaciones sociales y esto solo puede hacerlo dentro de la sociedad en que vive, formando primero familias luego pueblos y Estados. En su búsqueda, el hombre es el protagonista principal del devenir histórico, construye y destruye, propone, crea, discute, lucha, impone, lleva adelante acciones y hechos que después son capturados, ordenados y sistematizados por la historia para dar cuenta de ellos en tiempo y espacio.

La Revolución Industrial (1850) y el advenimiento del capitalismo transformaron las relaciones sociales y las relaciones sociales de producción, como bien lo describe Karl Marx en “el Capital”, cambiando el mundo. Hoy el capitalismo ha transpuesto sus propias fronteras, se ha globalizado invadiendo todas las esferas de la vida humana. El capitalismo ha transformado las relaciones de poder, y este es el gran desafío que tiene hoy la política, estar por encima de la relaciones de poder para, de esta manera, transformar los reclamos de la sociedad en respuestas que mejoren la calidad de vida de los hombres.

El modelo agro-exportador que comienza a imponerse a finales del S.XIX, la gran inmigración y la llegada del ferrocarril hicieron de la República Argentina, por su gran superficie y diversidad de climas, un país con las mejores posibilidades de desarrollo económico. Este modelo que comienza a ser cuestionado a partir de la crisis de 1930 y reemplazado por la industrialización por sustitución de importaciones van, de alguna manera, generando pequeñas burbujas de crecimiento que en definitiva no terminan de ser un desarrollo sostenido de la economía argentina hasta nuestros días.

La vitivinicultura, como parte de este modelo, fue sufriendo a lo largo de su historia no solo las inclemencias de la naturaleza como las heladas, el granizo o las sequías sino también las leyes del mercado, la falta de políticas públicas y en los últimos veinticinco años el proceso de globalización; y es justamente este proceso el que favoreció la movilidad del capital en el sistema internacional, produciéndose una avalancha de inversiones extranjeras directas en nuestro país y específicamente en nuestra provincia, transformando este sector.

A partir de estos cambios en el sector vitivinícola de Mendoza, nos ha interesado estudiar **“el impacto de las inversiones extranjeras directas sobre el desarrollo social y humano del entorno”**; nos preguntamos de qué manera han contribuido al desarrollo humano y social y si esta contribución ha beneficiado y cuánto a los habitantes de Tupungato, si ha actuado como herramienta de crecimiento económico y compromiso socio cultural. Estos cambios de contextos y transformaciones estructurales hace imperiosa la necesidad del diseño de políticas públicas coincidentes con la nueva realidad.

Partiendo de estas variables, en esta tesina se aborda el estudio de la relación entre las inversiones extranjeras directas y el desarrollo social dentro de la trama vitivinícola en Mendoza. En primer lugar, es propósito general de este estudio investigar de qué manera han marcado estas inversiones el entorno donde se radicaron; si modificaron de alguna manera o mejoraron las condiciones de vida de los habitantes, en una nueva concepción del desarrollo social y humano.

En segundo lugar, se pone de manifiesto el gran aporte en conocimiento e innovaciones tecnológicas que significaron las IED y, que dejaron fuera de esta trama a muchos pequeños productores que no tuvieron la capacidad o instrumentos para efectuar una rápida adecuación e integración.

Por último ponemos de manifiesto la millonaria inversión y el escaso compromiso socio-cultural de estas inversiones extranjeras en todo lo referido a lo que representa la vendimia, como hecho cultural, de nuestro pueblo.

El trabajo está estructurado en cuatro capítulos; en el primero desarrollamos los hechos históricos que han marcado el devenir de nuestra industria madre, la vitivinicultura.

En el capítulo dos, consideramos las teorías referidas a cuál es el concepto y las estrategias y motivaciones de las inversiones extranjeras directas. En este mismo capítulo desarrollamos los distintos conceptos de crecimiento y desarrollo social humano.

En el capítulo tres, se describe el proceso de globalización y sus modalidades, la reforma estructural de la economía y de la legislación nacional que permitió el arribo de las IED, principalmente su efecto sobre el sector de análisis y sus distintas tipologías.

En el capítulo cuatro, analizamos de lleno la situación actual, especialmente en el Departamento de Tupungato de las inversiones extranjeras directas, su crecimiento económico y su impacto sobre el desarrollo social y humano. Observando el comportamiento de algunos indicadores sociales y económicos trataremos de establecer correlaciones entre estas variables.

Por último, presentamos las conclusiones a las que arribamos en este trabajo de investigación.

Completan el cuerpo de la tesina las Referencias Bibliográficas y Anexos.

CAPÍTULO 1

HISTORIA DE LA VITIVINICULTURA EN LA PROVINCIA DE MENDOZA (ARGENTINA) 1870 – 2010

Para algunos, la vitivinicultura argentina desde sus inicios hasta nuestros días ha atravesado cuatro o cinco grandes crisis, para otros se encuentra en estado de crisis permanente. Se advierte que a lo largo de su historia ha ido creciendo en forma inorgánica y desorganizada. La vitivinicultura no ha escapado a las leyes del mercado unas veces dominada por la anarquía, donde la ley de la oferta y la demanda lo regula todo, otras por las mismas contradicciones del capitalismo (la competencia, como decía K. Marx, que lleva a la ruina a algunos productores).

Como todos los procesos históricos, para poder comprender el presente y proyectar un futuro es necesario conocer el pasado. Con un enfoque que considera centralmente las innovaciones institucionales, empresariales, técnicas y laborales, analizamos la transición de la economía mendocina en el último tercio del siglo XIX, desde una economía mercantil dedicada a la exportación ganadera a Chile a una producción capitalista especializada en una vitivinicultura, mayormente orientada hacia el mercado nacional. La consolidación de este modelo de crecimiento condujo a numerosas crisis que culminarían en la década de 1980.

La combinación de factores internos y externos determina una crisis terminal del viejo modelo y la drástica reorientación de esta agroindustria desde finales de la década de 1980 y comienzos de la década 1990. Tal reorientación conduce a la gradual desaparición de viñedos de baja calidad y la reconversión de todo el sector en busca de niveles de excelencia para sus productos con el objetivo de alcanzar fuerte presencia en el mercado internacional.

La provincia de Mendoza, situada en el centro-oeste argentino, en plena diagonal árida sudamericana, recibe escasas precipitaciones. Los asentamientos humanos se desarrollan en oasis irrigados con las aguas de sus ríos andinos y también aprovechando acuíferos subterráneos. Los dos grandes oasis, el Norte (ríos Mendoza y Tunuyán) y el Sur (ríos Diamante y Atuel) ocupan actualmente alrededor de 450.000 ha, es decir un 3 % de la superficie provincial (150.800 km²).

El núcleo original desde el cual se construyó y organizó el espacio, desde su fundación en 1561, es la ciudad de Mendoza, recostada sobre el piedemonte

precordillerano del oasis Norte. Este centro urbano puso en valor el territorio y lo articuló con otras zonas de la Argentina y con el mercado chileno.

Durante la mayor parte del siglo XIX y hasta mediados de la década de 1880, las producciones mendocinas giraron en torno a una trilogía: la alfalfa, los cereales, y los viñedos con otros frutales, constituyeron la agricultura del oasis norte. Sobre la base de una red de riego de raíces indígenas: los Huarpes y sus acequias, para traer el agua de los ríos y abarcar parte del territorio, que forman nuestra cultura. En el diminuto espacio valorizado todas las decisiones políticas, económicas y sociales se originaban en la ciudad. Una relativa autonomía provincial, desarrollada por la ausencia o debilidad de un poder central durante buena parte del siglo XIX, reforzada espacialmente en las condiciones físicas y en la inexistencia de comunicaciones y transportes rápidos, consolidaban el papel de Mendoza en la estructuración y funcionalización del territorio provincial.

La economía mercantil estaba centrada en la compra de ganado en las provincias del este, su engorde en el oasis y su posterior exportación a Chile. La producción local era un reflejo de ese modelo. Cultivada en "haciendas", divididas en potreros para engordar el ganado durante la estación invernal, la alfalfa dominaba el paisaje del oasis. Llegó a representar en las décadas de 1860 y 1870, entre el 90 y el 95 % de las superficies cultivadas. En el secano, las "estancias" ocupaban extensos campos dedicados a la cría de ganado de modo muy extensivo y en cantidades exiguas. La producción de cereales y harinas constituía un rubro importante en el intercambio por ganado. Diversos factores, confluyeron para que este modelo se tornara inviable, situación que motivaría la promoción y el desarrollo de la vitivinicultura desde mediados de la década de 1870. Estos factores estaban vinculados con la inserción de la Argentina en el sistema económico global (División Internacional del Trabajo) que construía el capitalismo industrial y con el propio desarrollo capitalista del país, que se daba en paralelo con la organización y expansión de un poder central que culminaría en la conformación del moderno estado-nación argentino hacia 1880. En las tres últimas décadas del siglo XIX, entonces, la vitivinicultura se modernizó y dio origen a un nuevo modelo productivo agroindustrial, cuyas características económicas y sociales básicas atravesaron un prolongado período sin alteraciones significativas.

Hasta comienzos de la década de 1870, la vid existía como un cultivo accesorio y de bajos rendimientos. Las cepas criollas, de escasa aptitud enológica, sólo daban vinos de mala calidad. Dentro del marco de atraso tecnológico, dominado aún por la tradición colonial, hubo excepciones. Algunos productores obtenían uvas y vinos de

cierta calidad, premiados en exposiciones industriales en el país, como Córdoba (1871) y Buenos Aires (1877), y en el extranjero (París, 1878), pero su número era insignificante. Estos precursores fueron, en general, amigos y discípulos del agrónomo francés Michel Pouget y conformaban un pequeño círculo de productores innovadores, tanto argentinos (familias Civit, González, Estrella...), como inmigrantes europeos de la etapa temprana, anterior a los años 70 (el italiano Pedro Brandi y los franceses Eugenio Guerin e Hilaire Lasmastres).

Sin embargo, el cambio tecnológico que sobrevendría posteriormente es el que posibilitaría la modernización del viñedo y daría lugar a la conformación de un sistema agroindustrial hegemónico por *la gran bodega mecanizada*, orientado al mercado interno e integrado en un nuevo espacio funcional que vinculó, a través del *ferrocarril*, a Mendoza con el resto del territorio nacional y con la economía global. La modernización del viñedo mendocino, a través del mejoramiento de *la calidad de las cepas*, como así también, la difusión de *la información técnica*, se inició a mediados de la década de 1870 con decisiones políticas de la elite local y apoyo del gobierno nacional, que respondían a un proceso generador de condiciones para el cambio del modelo de acumulación vigente en la provincia en esos años, vinculado con la consolidación de la orientación atlántica de la economía nacional. La nueva agricultura argentina que ocupaba espacios desde el este, el masivo ingreso al país de inmigrantes, mayoritariamente europeos mediterráneos, generaba una creciente demanda de vinos, atendida con producción importada por insuficiencia de la oferta nacional. En el plano político-institucional, la consolidación del Estado-nación necesitaba imprescindiblemente la atenuación de conflictos con las provincias y la formación de dirigencias nacionales mediante la incorporación de las élites regionales, para lo que era esencial lograr una adecuada evolución económica en ciertas regiones. Tal sería el caso de Mendoza en el centro-oeste, y el viñedo fue elegido entonces como una alternativa viable y rápida para que la provincia cuyana superara su crisis y reiniciara el crecimiento.

Las principales políticas provinciales consistieron en exenciones impositivas, creación de instituciones bancarias, formación de recursos humanos y fomento de la inmigración. El mayor -y fundamental- aporte del gobierno federal fue la construcción del Ferrocarril Andino, habilitado en 1885, que conectó Mendoza y San Juan con los mercados del centro, este y norte del país.

A partir de 1874 se pusieron en vigencia, aunque sin éxito, disposiciones legislativas de promoción de los cultivos de vid, olivos y nogales. Una ley de 1881

eximió de impuestos provinciales a las nuevas plantaciones de viñas, olivos y nogales, hasta 1891 inclusive. Leyes posteriores (1889, 1895, 1902) fijaron períodos de cinco años de exención, de modo que el productor comenzaba a pagar cuando su explotación producía en plenitud. El Estado subsidiaba así, parte de la inversión privada, aunque se aseguraba una muy buena fuente de ingresos a futuro. En efecto, hacia 1907, la recaudación tributaria aportada por la vid y el vino representaban más del 60 % del presupuesto de la provincia.

Los resultados de esta política fueron los más exitosos: en las dos últimas décadas del siglo XIX se iniciaron 2.900 explotaciones de viñedos modernos con un total de 17.830 ha, lo que representó un 540 % de aumento en relación con los viñedos tradicionales existentes en 1883 (2.788 ha). El cambio espacial y económico fue destacadísimo. En primer lugar, transformó el paisaje, porque estas leyes obligaban a la implantación exclusiva de viñedos, con lo cual se eliminaba la alfalfa, otrora cultivo principal y se imponía una alta densidad de cepas por hectárea para hacer rentables las nuevas explotaciones. La creciente ocupación del oasis con viñedos y los grandes rendimientos aumentaron la oferta de uva y determinaron el desarrollo de una auténtica industria del vino, con bodegas tecnificadas, iniciándose un notable proceso de sustitución de importaciones. La bodega moderna y el ferrocarril se presentaban como los nuevos elementos estructurantes del espacio productivo. (Richard-Jorba, 1998, página 60)

Se adoptaron, además, políticas crediticias y de formación de recursos humanos, aunque esta última tuvo resultados modestos, porque la educación técnica marchaba como furgón de cola del proceso modernizador. Sólo a partir de 1896, con la creación de la Escuela Nacional de Vitivinicultura se avanzó en la formación de técnicos capaces de responder a los requerimientos de la agroindustria del vino, pero fueron poco demandados porque viñateros y bodegueros trabajaban mayoritariamente en forma empírica. Con relación a la inmigración, hubo acciones gubernamentales - nacionales y provinciales- destinadas a promover el ingreso irrestricto de profesionales y de agricultores. Se procuró atraer selectivamente hombres que fueran expertos viticultores, pero lo cierto es que una muy escasa cantidad reunió esa característica. La mayoría de los inmigrantes eran trabajadores sin calificación que buscaban simplemente mejores oportunidades económicas y llegaban dispuestos a encarar cualquier tarea. Eran años en que el factor trabajo se movilizaba internacionalmente sin dificultades y los migrantes eran bien recibidos porque ampliaban el muy restringido mercado de trabajo local.

En los comienzos de la década de 1870 se difundió paulatinamente información técnica a instancias del Gobierno Nacional, interesado en valorizar rápidamente el territorio, promoviendo la agricultura en gran escala, en especial en la región pampeana. En Mendoza se registró también el ingreso de bibliografía técnica extranjera y alguna de producción nacional, aunque su difusión fue limitada y lenta, ya que los métodos tradicionales de explotación vitícola dominaron en el sector hasta fines de la década del 80. A las publicaciones se sumaba, sin duda, el efecto-demonstración que cumplieron algunas explotaciones vitícolas, "modernas" para esos años fundacionales. El sistema de conducción tradicional, denominado "de cabeza" -un poste por planta-, además de impactar en el ambiente y acelerar la destrucción del monte nativo, aumentaba el costo de implantación, pues los tutores de algarrobo (*Prosopissp*), retamo (*Bulnesia retama*) o atamisque (*Atamisqueaemarginata*) debían traerse de 30 o 40 leguas. Su elevado precio fue uno de los factores que indujeron la introducción y difusión del alambrado en Mendoza y el cambio en los sistemas de conducción; sobre todo a partir de la mayor densidad en los cultivos consecuencia de las políticas de promoción mencionadas. El ferrocarril cumplió en este aspecto un papel definitorio por su capacidad de transportar grandes volúmenes. Otro de estos factores fue cultural porque los inmigrantes franceses arribados a la provincia desde 1875 introdujeron técnicas diversas (conducción en espaldero, poda según el sistema Guyot "doble", posteriormente modificado localmente y transformado en Guyot "triple" o mendocino, etc.).

Las viñas modernas implantadas en las décadas de 1880 y 1890 fueron explotaciones intensivas, con alta densidad y aplicación de técnicas orientadas a lograr una gran producción, en perjuicio de la calidad. Si en la década de 1870, el viñedo -asociado con alfalfa- no superaba las 1.000 plantas por ha, hacia 1888, el cultivo exclusivo alcanzaba 3.100 y en 1896 superaba las 3.700 cepas por ha. La magnitud del trabajo humano queda reflejada en las cifras: en sólo 13 años (1888-1900), se implantaron casi 50 millones de cepas, destinadas casi enteramente a producir la uva que requería la naciente agroindustria del vino para satisfacer la creciente demanda de vinos en el mercado nacional. (Richard-Jorba, ob. cit., página 61).

Desde un comienzo, el nuevo modelo de desarrollo sufrió un desvío respecto del ideado por la élite que lo impulsó, que buscaba obtener en pocos años una producción de calidad capaz de desalojar del mercado nacional los vinos finos de ultramar -en especial los franceses-. La mayoría de los esfuerzos, en cambio, se orientaron a la masividad. La exclusión de otros cultivos asociados determinó en pocos

años la dominancia de una agricultura especulativa, que no sólo modificó el uso del suelo y se expandió por los oasis, sino que hegemonizó la economía provincial y conformó, junto con San Juan, una de las llamadas economías regionales, de la Argentina. La altísima especialización se convertiría, con el tiempo, en una fuente de recurrentes crisis que afectaron al Estado, la economía y la sociedad provincial. El crecimiento de las superficies implantadas al amparo de la promoción estatal, ya mencionado, eclosionó con posterioridad a la llegada del ferrocarril (1885), acompañado por la masiva afluencia de inmigrantes. Por ejemplo, en el quinquenio 1881-1885 se implantaron 174 ha; en el siguiente, 4.462 y entre 1891 y 1895, se llegó a 7.248 ha. La política crediticia destinada a favorecer la vitivinicultura (creación del Banco de Mendoza, 1888) desempeñó también un papel destacado.

La intensificación de los cultivos vitícolas, su mantenimiento y particularmente la vendimia, aumentaron la demanda de mano de obra, en contraposición a lo que sucedía con la agricultura de forrajeras y la ganadería. Aunque no se dispone de datos fehacientes sobre el empleo generado por la viticultura, cabe destacar el aumento de la población rural en Mendoza entre los Censos de 1869 y 1895, que alcanzó un 54 por ciento. En el primero, la actividad vitícola era insignificante; en el segundo, el nuevo modelo estaba en plena expansión. En 1895, el Censo Nacional relevó 10.460 trabajadores en los establecimientos bodegueros (8.434 en vendimia y 2.026 permanentes), sobre una población total de 116.136 personas, es decir que el sector industrial ocupaba -al menos estacionalmente- hasta el 9 por ciento de los habitantes de la provincia. Hacia 1910, 21.760 personas trabajaban en la industria, lo que significaba un 10,5 por ciento de la población total registrada en el Censo Provincial de 1909 (206.393 habitantes), empleada directamente en la actividad de transformación.

En síntesis, una fuerte intervención del Estado en función promotora (y el consenso de los dueños del capital) resultó en una efectiva modernización vitícola, que desplazó a otros cultivos y hegemonizó, en pocos años, la economía y el espacio, aunque se trató de una expansión masiva, sin consideraciones sobre calidad. La bodega moderna pasó de la importación de equipos al "brote industrial". (Richard-Jorba, ob. cit., página 62)

La expansión de la oferta de uva y la creciente demanda de vinos en el mercado nacional sólo podía ser articulada por verdaderos establecimientos industriales porque las antiguas bodegas, de tradición tecnológica colonial -dominantes aún a fines de los 80-, no estaban en condiciones de acoplarse a las transformaciones en marcha.

La instalación de las bodegas que conformarían el sistema agroindustrial acompañó al viñedo, pero con notorio retraso y en menor medida de lo deseable. En 1887, se registraron 420 bodegas, muy pequeñas, artesanales, número que se amplió a 1.084 en 1899, descendiendo a 1.043 en 1910 – 1911.

Las nacientes fábricas de vino (así las denominaba el Censo de 1895), adoptaron en su mayoría formas propias de algunas regiones europeas con larga tradición vitivinícola, aunque sin imitar fielmente el diseño, el tamaño y los materiales empleados en la construcción. Entre los avances registrados en la década de 1890, cabe señalar la reunión de todas las operaciones de elaboración en el edificio central. La acelerada difusión de máquinas que reemplazaban fuerza humana -la única empleada en la antigua bodega- con energía a vapor y eléctrica, supuso una nueva división técnica del espacio y del trabajo en el interior de los establecimientos. También se mejoró, gradualmente, la vasija de fermentación y de conservación. Las cubas más aptas -y costosas-, eran las de roble (europeo y norteamericano), introducidas por los empresarios industriales más dinámicos, preocupados por obtener caldos de cierta calidad. Para abaratar costos se construyeron, además, piletas de fermentación en mampostería revestida con cemento. Un problema grave en la época era el desfase entre la creciente oferta de uvas y la escasa capacidad de elaboración, lo que motivaba la prolongación de las vendimias e incidía directamente en la deficiente calidad de los vinos producidos. En la década de 1890 el gobierno provincial debió autorizar la venta de uvas fuera de la provincia, la que era empleada en el Litoral y Buenos Aires, para realizar fraudes vínicos que desprestigiaban la vitivinicultura local y generaban efectos económicos negativos que impactaban no sólo en los empresarios sino también en el fisco y significaban, por añadidura, un ataque a la salud de los consumidores. El modelo, contrariamente a lo que sucedía en la paradigmática Francia, disociaba la producción y sus actores, dividiéndolos entre viñateros "independientes" y bodegueros.

Desde mediados de la década de 1880 comenzó a ingresar a la provincia equipo para bodegas tecnológicamente avanzado, desde filtros y bombas manuales a prensas y alambiques, que se fueron incorporando al espacio productivo con un retraso de al menos 15 años en relación con las regiones vitivinícolas de Francia. En la década de 1890 el cambio tecnológico se aceleró, tanto en el aspecto edilicio cuanto en la cantidad y variedad de equipos introducidos (moledoras, prensas hidráulicas, refrigerantes para controlar la fermentación, pasteurizadores, etc.). Después de 1895 numerosas bodegas se tecnificaron para poder procesar la mayor cantidad de uva posible y elaborar los vinos cuanto antes para expedirlos al mercado.

Esta cita pone de manifiesto el afán de innovar que caracterizaba la época. Pero además es significativa porque deja en claro el impacto social de las nuevas tecnologías, traducido en la sustitución de fuerza de trabajo y en un destacado aumento de su productividad. Y esto generaba una transformación en la estructura social, no sólo por la pérdida de puestos de trabajo -el tecnodesempleo afectaba entonces a Mendoza- sino por la permanente capacitación de quienes seguían empleados, todo lo cual motivaba una redistribución de la riqueza producida, con crecientes y mayores beneficios para el empresario que invertía en el mejoramiento técnico. También la destrucción de empleo motivaba la migración campo-ciudad contribuyendo en no poca medida al notable y temprano proceso de urbanización que caracterizó a la Argentina en general y a Mendoza en particular.

A fines de la década de 1890 algunos talleres mendocinos comenzaron a copiar y construir equipos para bodegas, de baja complejidad, como alambiques para destilar alcohol, pasteurizadores, prensas y bombas manuales, etc. Una notable excepción fue el taller del ingeniero italiano Carlos Berri, cuyo establecimiento - fundado en 1888- tuvo importante desarrollo. En la década de 1890 vendía moledoras de su fabricación a bodegas de Mendoza y San Juan, es decir que abastecía un ámbito regional amplio. Esta empresa desapareció bien entrado el siglo XX.

La importancia de esta etapa radica en que se había producido un rápido proceso de asimilación tecnológica, esencial para poder adaptar o diseñar nuevos productos, lo que en definitiva abriría paso al futuro desarrollo de industrias proveedoras del sector vitivinícola nacional y otros sectores agroindustriales. En efecto, durante los años posteriores a 1910 se fue afianzando la industria local de equipo para bodegas y se comenzó la fabricación, bajo licencia, de maquinarias complejas, italianas y francesas. Los talleres de Pescarmona y Rousselle, entre otros, fueron pioneros de la industria proveedora de bienes de capital para los sectores de transformación de materia prima agrícola. Así como el ferrocarril obró como disparador de la expansión vitícola y verdadero insumo para la agroindustria, la bodega moderna cumplió idéntico papel al inducir la instalación de industrias proveedoras que comenzaron como modestos talleres de servicios de reparaciones. Sin embargo, este proceso no fue generalizado y las bodegas continuaron adoptando tecnologías de modo pasivo.

Los bienes de capital importados vinculados con la elaboración de vinos, procedían de países europeos de tradición vitivinícola (Francia, Italia, Alemania y España, en ese orden), en tanto que los equipos energéticos que permitirían la

mecanización de las bodegas, eran provistos por Inglaterra y, en menor escala, por Estados Unidos y Alemania. Es decir, que algunas economías industriales exportaron equipamiento avanzado de aplicación general y consumo mundial, como motores y calderas, en tanto que otros países industrializados y, además, productores de vinos, colocaron equipos específicos.

Países industrializados con sus equipos y diseños edilicios, inmigrantes de las más diversas procedencias, así como el transporte ferroviario, aportaron a la configuración de un nuevo espacio productivo vitivinícola que, si bien desarrolló características propias, fue marcado con improntas de otras latitudes. Construido en muy corto tiempo, este espacio saltó las etapas evolutivas que caracterizaron a otras regiones del mundo dotadas de fuerte tradición e identidad cultural, pasando del sistema de tecnología colonial a una agroindustria con equipamiento trasplantado sin aprendizajes previos y sin una masa crítica de trabajadores y empresarios portadores de una verdadera cultura hegemónica de la vid y el vino. Mendoza fue una retorta en la que se mezclaron españoles, italianos, franceses, alemanes, criollos, etc. De los que fueron vitivinicultores, cada uno aportó su tradición regional (riojana, bordelesa, catalana, siciliana, criolla de origen colonial, como partes de una lista interminable); quienes no lo fueron -seguramente una mayoría-, se incorporaron a la actividad preocupados sólo por su alta rentabilidad. La mezcla de unos y otros, más una sumatoria de factores concurrentes condujo al camino más accesible: la masividad, con excepciones que confirmaban la regla.

Michel Pouget dirigió en la década de 1850 la Quinta Agronómica, un loable intento de estación experimental. Introdujo en Mendoza desde Chile -y probablemente desde Francia-, las primeras cepas finas (Malbec, Cabernet, Pinot, Chardonnay) y comenzó su difusión. Enseñó también técnicas de elaboración de caldos de calidad y de champañas. Hilaire Lasmastres, en la Exposición de 1871, presentó vinos finos embotellados -una rareza en la época- de las cosechas de 1862 a 1870. (Richard-Jorba, ob. cit., página 63)

El gobierno de Mendoza contrató a técnicos franceses en los años 1870 para que enseñaran y difundieran técnicas de cultivo vitícola. El número de inmigrantes fue modesto en los comienzos. Por ejemplo, en 1874 ingresaron 290 personas de los cuales 75 eran agricultores. (Memoria del Ministro de Gobierno a la Legislatura, 3-2-1877, Registro Oficial, página 64).

El ferrocarril aceleró la afluencia. Entre 1881 y 1890 ingresaron más de 10.000 personas y esas cifras crecieron en años posteriores. El "contrato" era la relación que

se establecía entre el propietario y el "contratista", actor central en la viticultura mendocina hasta un pasado reciente. A su cargo estaba la explotación de una finca, o parcelas (10 a 15 ha) de grandes propiedades. Además de un salario por su trabajo, recibía una participación en la producción, con porcentajes situados alrededor del 20 por ciento. Este actor, semi-trabajador, semi-empresario, habitualmente trabajaba con su familia y pudo acceder frecuentemente, en el pasado, a la propiedad de la tierra, y aun, convertirse en industrial, de modo que el "contrato" fue un importante medio de movilidad social ascendente.

Toda la estructura estuvo orientada a la gran producción: enormes paños de viñas, bodegas gigantescas y, en el caso de los pequeños productores de uva o vino, su objetivo excluyente era producir lo máximo y venderlo cuanto antes; aunque la urgencia del viñatero se justificaba, además, en la necesidad de vender la uva en el tiempo justo antes de su natural deterioro. En este sentido, debe destacarse que la escasez de capital fue un factor de significativa importancia en la estructuración del modelo, pues eran contadas las bodegas que podían hacer una cuidadosa elaboración y estacionar sus vinos dos o más años para expender luego un producto de buena calidad; el grueso de las empresas debían realizar sus caldos cuanto antes para obtener el retorno necesario para reiniciar el ciclo productivo.

Los comerciantes extra-regionales (Buenos Aires, Rosario) desempeñaron un rol importantísimo en la orientación masiva del modelo, al menos hasta los primeros años de este siglo, pues con un enorme poder de compra concentrado, frente a una oferta múltiple de infinidad de bodegas pequeñas y medianas, exigían vinos gruesos, de mucho cuerpo y color, alcoholizados, con la finalidad de estirarlos con agua o mezclarlos con vinos elaborados con pasas o cortarlos con caldos europeos. Ciertamente es, además, que las franjas más importantes del mercado, compuestas por sectores populares, no demandaban calidad sino precios bajos. Sólo un lento proceso de maduración de la industria local -orientado por las grandes empresas que fueron asumiendo la comercialización de sus productos-, produjo una mejora cualitativa, aunque el dominio absoluto de los vinos comunes destinados exclusivamente al mercado interno se mantuvo hasta la crisis que comenzó en la década de 1970. Su profundidad ha dado lugar a grandes transformaciones, aún en curso, aceleradas por la denominada globalización económica.

Los resultados del proceso reseñado fueron óptimos por lo menos hasta 1910, pese a algunas crisis. El capital mercantil había cedido paso al capital productivo y se desarrollaban los mercados de trabajo y de tierras. La expansión urbana acompañaba

una creciente complejización económica manifestada en incipientes procesos de industrialización inducidos o derivados de la bodega.

El desarrollo territorial del viñedo tuvo una velocidad sin parangones en la historia del espacio productivo local. En efecto, si en 1883, existían 1.486 viñedos - asociados con alfalfa- de una superficie media de apenas 1,8 ha, con las leyes promocionales ya mencionadas, se implantaron en las dos últimas décadas del XIX casi 3.000 explotaciones modernas, con una media de 7,4 ha por finca. El 62 por ciento de las fincas y el 75% de la superficie vitícola estaban concentradas, en 1900, en los departamentos que rodean la capital. De esta zona partieron las ondas de difusión hacia el resto de la provincia, con el ferrocarril jugando un papel clave en este proceso. Para 1911, existían en producción más de 53.000 ha de viñedos y un marcado desarrollo del cultivo se manifestaba en el oasis Sur (San Rafael), conectado por los rieles desde 1903. Hacia mediados del siglo XX, los viñedos se extendían sobre 108.347 ha y el tamaño medio de las explotaciones alcanzaba 8,3 ha.

Las políticas estatales de promoción tuvieron otros resultados. Por una parte, la élite económica se acopló al nuevo modelo productivo y concentró significativamente la propiedad vitícola. La mayoría de ese grupo invirtió en la industria del vino, constituyéndose en núcleo de una burguesía productora que, junto con agentes provenientes de la inmigración, integrarían un empresariado regional y llevarían a cabo una importante acumulación de capital. Por otra parte, la nueva actividad determinó la formación de una clase de pequeños y medianos propietarios, mayoritariamente inmigrantes, que tendría incidencia en la ampliación de los estratos medios de la sociedad local. Hacia 1900, las explotaciones menores de 10 ha alcanzaban al 83,2 % del total de viñedos promocionados, cubriendo el 37,4 % de la superficie cultivada con vid. Muchos de los pequeños y medianos productores integraron la etapa industrial, con bodegas de escasa capacidad de elaboración (menos de 1.000 hl) y equipamiento de baja complejidad. Su oferta dispersa era adquirida en parte por las grandes firmas y por el comercio del litoral y Buenos Aires, es decir por una demanda relativamente concentrada, formándose el mercado de traslado, que aún tiene vigencia. La dependencia y debilidad de estos productores respecto de los compradores era manifiesta y fue motivo de no pocos conflictos frente a precios y formas de pago fijados arbitrariamente.

A principios de la década de 1950 no se registraban mayores cambios en aquellos valores. El 84,5 % de las fincas tenían menos de 10 ha y ocupaban el 30 % de la superficie vitícola. En comparación con los comienzos de siglo había un aumento

relativo en las explotaciones y una disminución en las superficies controladas, lo que indica un mayor grado de concentración del factor tierra. Persistía, no obstante, la clase de pequeños propietarios bien sostenida aún por la rentabilidad de sus viñedos. El régimen de "contratos", bajo el cual había numerosas explotaciones contribuía, por su parte, a una mejor distribución social del ingreso.

A lo largo del siglo y hasta la década de 1970, este modelo productivo no varió y se acentuaron muchos de sus rasgos negativos: gran producción de baja calidad -salvo puntuales excepciones- destinada a un mercado nacional altamente protegido; y fuerte intervención estatal -esta vez mayoritariamente nacional- para atenuar numerosas y reiteradas crisis. La más grave de ellas, en los años 30, motivó, por ejemplo, la erradicación de 17.000 ha de viñedos y la superficie cultivada permaneció sin variantes hasta 1944. Paradojas de la historia, la superficie implantada con promoción fiscal a fines del XIX, desaparecía en la década del 30 como efecto de la crisis, destruida por el mismo poder estatal que había contribuido a crearla. Otras crisis posteriores provocaron la destrucción de vinos o elaboración forzada de derivados (vinagres, mostos concentrados o la destilación de caldos para obtener alcohol), la fijación de cupos de comercialización, adquisición de excedentes por parte del Estado, etc. En esta dirección, el Gobierno de Mendoza incorporó a su patrimonio la gran empresa vitivinícola GIOL en 1954, alcanzando la figura de Estado-empresario. El objetivo era regular el mercado de vinos y defender a los viñateros sin bodega. Por otra parte, el Instituto Nacional de Vitivinicultura establecía políticas para el sector en todo el país, ejercía poder de policía, controlaba la genuinidad de los caldos, determinaba cupos de producción y comercialización, etc.

Durante esta misma década continuó la plantación de viñedos de baja calidad, al amparo de una legislación nacional que además otorgaba exenciones impositivas, llevando a una mayor inversión en el sector, con un alto costo fiscal. Esto favoreció a las grandes inversiones pero no a los pequeños productores, lo que condujo a un alto grado de concentración. (Richard-Jorba, A., 1998, página 75)

En los años setenta, la situación financiera del país ("bicicleta" financiera) llevó a grupos económicos a comprar varias marcas populares de vino, aguas minerales, diarios y bancos. Como el Grupo Greco que se transformó en un *holding*, que manejó el 70 % de la producción y comercialización vitivinícola.

Esto llevó a la vitivinicultura a una crisis terminal a mediados de los ochenta, caracterizada por una elite política sin ideas y un empresariado acostumbrado al rentismo, sin tecnología y con prebendas.

A partir de mediados de la década de 1980, comienza una nueva retracción de las superficies implantadas. De 253.400 ha en 1978 cayó, en 1987, a 190.900 ha y, a comienzos de 1990, descendió a 145.400 ha.

La década del 1980 está signada por una de las crisis más importantes de la vitivinicultura mendocina, echando por tierra la recuperación que había comenzado a partir de la segunda mitad del siglo XX.

A principios de los noventa comenzó la recuperación del sector, con una batería de medidas que la hicieron posible: *la reconversión, la integración de productores y el fraccionamiento en origen*. En línea con esta recuperación, la industria comenzó a proyectarse a los mercados internacionales llegando al año 2000 con un crecimiento importante de las exportaciones; se profundizó el proceso de reconversión lo que implicó mejoras cualitativas en los viñedos, la incorporación de tecnología y prácticas modernas de vinificación en las bodegas. (Abihagle, C. y otros, 2010, página 15)

A partir del año 2000 y hasta el 2003, con la salida de la convertibilidad y el *default*, la situación económica del país llevó a un *estancamiento* de la economía, de la que no escapó el sector vitivinícola, afectando a toda la cadena productiva.

A partir del 2003 comienza la recuperación del sector favorecida por las políticas económicas, como el *tipo de cambio*, implementadas por el gobierno, y los precios internacionales de los commodities.

El año 2010 encuentra al sector vitivinícola de la provincia de Mendoza, con nuevos aprietos. Los procesos inflacionarios generan nuevas crisis en el sector al quedar atrasado el tipo de cambio, las restricciones a las importaciones, el cepo al dólar, obligan al eslabón de la comercialización a exportar a granel, para abaratar costos, quedando la rentabilidad en el extranjero. Otro conflicto eterno que se agrega es el de los pequeños productores integrados o no en cooperativas, que salen a reclamar al Gobierno un precio sostén para su producción.

CAPÍTULO 2

LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS Y EL DESARROLLO SOCIAL-ECONÓMICO

2.1. ¿QUÉ SON LAS INVERSIONES?

La *inversión*, desde el punto de vista económico, es un concepto vinculado con el ahorro, la ubicación de capital y la postergación del consumo. El término aparece en gestión empresarial, finanzas y en macroeconomía.

En el contexto empresarial, la inversión es el acto mediante el cual se destinan ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas, a lo largo del tiempo. La inversión se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio, con el objetivo de incrementarlo. Dicho de otra manera, consiste en renunciar a un consumo actual y cierto, a cambio de obtener unos beneficios futuros y distribuidos en el tiempo.

Específicamente en esta tesina analizaremos las inversiones extranjeras directas. Al respecto existe un conjunto de teorías que sirven de marco a la presente investigación.

2.2 CONCEPTO DE INVERSIÓN EXTRAJERA DIRECTA (IED)

Naciones Unidas, la Organización Mundial de Comercio y la Secretaría de Industrias de la Nación coinciden en definir a las IED como: “La inversión extranjera directa es una inversión que involucra una relación de largo plazo y refleja un interés último de control por parte de un inversor extranjero en una empresa que reside en una economía diferente a la del inversor extranjero e implica un grado significativo de influencia e intención de administrar ese activo”. (Consejo empresarial mendocino, 1999, página 23).

2.3. TEORÍAS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

El impresionante crecimiento de la inversión extranjera (directa y de cartera), en el mundo y en Argentina, en los años noventa ha renovado el interés por identificar sus factores determinantes. El tema no es nuevo en la teoría económica. En un principio el interés de los estudios no se centró propiamente en la inversión extranjera, sino en las causas de la expansión de las empresas más allá de las fronteras nacionales; se aspiraba a comprender los mecanismos de la formación de empresas

transnacionales. Posteriormente los estudios se orientaron a indagar los factores determinantes o los motivos de la inversión directa.

Existe un conjunto de teorías de distintos autores que tratan de explicar y justificar las motivaciones o factores determinantes que tienen las inversiones extranjeras directas para instalarse fuera de sus países de origen. Entre estas teorías podemos mencionar la de los autores: John h. Dunning, Saúl Lizondo, Kiyoshi Kojima, Frederick Knickerbocker, Hipótesis del “buen comportamiento”, Alfredo Guerra Borges.

2.3.1. JOHN H. DUNNING (1980) - PARADIGMA ECLÉCTICO – OLI

El paradigma ecléctico es una teoría en la economía que también se conoce como el modelo OLI, por las siglas en inglés de “Ownership” (propiedad), “Locational” (localización) y “Internalization” (internalización). El modelo fue publicado por John H. Dunning en 1980.

Esta teoría como modelo de la inversión extranjera directa (IED), defendida por el economista británico John Dunning, elaboró un enfoque que combina tres distintos criterios. El autor afirma que para que tenga lugar la IED es necesario que concurren tres condiciones: la ventaja de *la propiedad* que sostiene la teoría de la organización industrial, la ventaja de *la localización* sostenida por la teoría de la localización y la ventaja de *la internalización* sostenida por la teoría de la internalización.

Para Dunning, no sólo la estructura de la organización es importante, sino que existen un conjunto de *ventajas* que poseen las empresas, estas son:

Ventajas de la propiedad (“O advantages”): Elementos como patente, secretos comerciales, marca, técnicas de producción, las capacidades empresariales, rendimientos a escala, a las que no tienen acceso otras empresas.

Ventajas de localización (“L advantages”): Elementos tales como existencia de materias primas, los bajos salarios o más especialización, los impuestos especiales o aranceles.

Ventajas de internalización (“I advantages”): Elementos como conocimientos y tecnologías. Sustraer de su propio mercado ciertos activos intangibles e invertirlos en el extranjero en lugar de transferirlos a otras empresas como licencia o una empresa conjunta. De esta manera preserva la superioridad en el mercado. (Guerra-Borges, A. 2001, página 826)

2.3.2. SAÚL LIZONDO Y LOS DETERMINANTES DE LA IED

Basa la estructura de su trabajo en un extenso estudio de Agarwal sobre la materia y agrupa las propuestas o “teorías” en dos grandes secciones: hipótesis sobre elementos determinantes de la inversión extranjera directa en condiciones de mercados perfectos e hipótesis que descansan en el supuesto de la existencia de mercados imperfectos. En síntesis, esas propuestas son las siguientes: en el primer grupo (existencia de mercados perfectos) se identifican como factores determinantes el diferencial de *las tasas de retorno* (la inversión extranjera fluye del país que tiene más bajas tasas de retorno al que tiene tasas más altas) y *la diversificación de las carteras* (la inversión extranjera fluye tras la posibilidad de reducir riesgos mediante su diversificación). (Ob. cit., página 828)

En el segundo grupo (existencia de mercados imperfectos) se han propuesto como factores determinantes el *ciclo de vida del producto* (a medida que maduran los productos y se pierde gradualmente la ventaja inicial de las innovaciones, las empresas temen perder mercados e invierten en el extranjero con el fin de obtener los beneficios remanentes de las innovaciones), *los tipos de cambio* (cuanto más fuerte es una moneda mayor propensión tienen las empresas a invertir en el exterior y viceversa), *la pérdida de competitividad* de la industria del país inversionista o “principio de complementación basado en la ventaja comparativa” (se transferirán capital, tecnología y destrezas a los países que tienen ventajas comparativas, sobre todo en productos intermedios), y por último, pues la relación no es exhaustiva, *la reacción oligopólica*, (según la cual las empresas invierten en el extranjero como respuesta al desafío de las inversiones de otras compañías en su propio mercado).

2.3.3. LA HIPÓTESIS DE KOJIMA Y LA PÉRDIDA DE LA COMPETITIVIDAD

La hipótesis de Kojima según la cual la inversión extranjera tiene lugar por la pérdida de competitividad de la industria del país inversionista. La causa de la pérdida de la competitividad puede ser el ingreso al mercado de nuevas innovaciones; se acorta, en consecuencia, el plazo de recuperación del capital invertido y para contrarrestar esta situación se transfiere capital, tecnología y destrezas a los países que tienen ventajas comparativas y por ende tasas de retorno más altas que en el país de origen de la inversión. No es extraño que haya sido un economista japonés el autor de esta hipótesis explicativa de la inversión extranjera. (Ob. cit., página 829)

2.3.4. LA HIPÓTESIS DE KNICKERBOCKER Y LA REACCIÓN OLIGOPÓLICA

La hipótesis de Knickerbocker de la reacción oligopólica, según la cual las empresas invierten en el extranjero como reacción al desafío de las inversiones de otras empresas en su propio mercado, tiene fuerza explicativa, sobre todo en el caso de inversiones extranjeras entre países desarrollados. La empresa nacional ve amenazada sus utilidades (por tanto, su tasa de retorno) debido a la competencia de otras compañías en su propio mercado y busca en el de los competidores una compensación de esa amenaza, toda vez que dispone de capacidad tecnológica similar a la de éstos (que es, a nuestro juicio, la suposición subyacente en esta hipótesis). Cabría agregar algo que no se encuentra en la bibliografía consultada. Nos referimos a las compras y fusiones internacionales de empresas, proceso que actualmente aporta el porcentaje más elevado de la inversión extranjera mundial. Pero en este caso la respuesta al desafío recíproco consiste en hacerlo desaparecer, al quedar el mercado a merced de los acuerdos que tome un número ínfimo de gigantescas empresas.

2.3.5. HIPÓTESIS DEL “BUEN COMPORTAMIENTO”

Según los organismos financieros internacionales y otros centros promotores del pensamiento neoclásico en su versión actual, el neoliberalismo, la inversión extranjera (se sobreentiende que tanto directa como de cartera) responde eficazmente cuando se han reestructurado las economías de acuerdo con el patrón impuesto por dichos organismos; es decir, cuando los países han “hecho su tarea” con el FMI y el Banco Mundial. Según este supuesto oficial, la inversión extranjera es muy sensible a la fiel observancia de las políticas ortodoxas. Por consiguiente, los países que han tenido “un buen comportamiento” pueden esperar que a partir de ahora sus economías crezcan en forma sostenida, argumento definitivo para abrir la cuenta de capital e igualar en el trato a las inversiones nacional y extranjera.

Los hechos confirman sólo parcialmente la veracidad de estos postulados y a veces hasta los contradicen. Es indudable que la desregulación y la liberalización de las economías nacionales, la eliminación de las normas restrictivas o discriminatorias de la inversión extranjera y la liberalización de la cuenta de capital, lo mismo que las privatizaciones de empresas del Estado y la apertura de empresas públicas a la inversión privada, han favorecido la afluencia de capital a los países de “economía reconstituida” como sucedió en nuestro país. Sin recurrir al sortilegio del neoliberalismo puede anticiparse que cuando un caudal, cualquiera que sea, está reprimido volverá a correr fluidamente al levantarse los obstáculos. Eso es lo que está ocurriendo precisamente. Pero en contraposición también sucede que economías que

distan del modelo ortodoxo han estado recibiendo flujos importantes de inversión extranjera, incluso más que en los países con “buen comportamiento”. Es el caso de China, que ha abierto algunas zonas o regiones para recibir inversiones extranjeras, con todo y lo cual sigue siendo una economía centralmente planificada donde la economía estatal tiene un peso considerable y la empresa privada un peso relativo mucho menor. (Ob. cit., página 830)

2.3.6. ALFREDO GUERRA-BORGES Y LA NATURALEZA DEL CAPITALISMO

Para este autor las teorías más arriba señaladas son meras hipótesis ya que existen pruebas suficientes que las refutan. La misma CEPAL así lo considera; por lo tanto no se puede hablar de verdaderas teorías aplicadas a los factores determinantes de las Inversiones extranjeras directas. Gerra-Borges sostiene que la causa fundamental de la inversión extranjera, lo que en definitiva cuenta como razón última de ella, reside en la *naturaleza misma del capital* y, por consiguiente, la explicación teórica de esa causa final no se encuentra en la búsqueda aislada de factores determinantes sino en la ciencia económica. De acuerdo con esta última la explicación reside en la naturaleza del capital, en su capacidad de reproducirse de manera incesante, en forma tendencialmente ampliada, primero en el ámbito nacional y luego en el internacional desde fines del siglo XIX. En cualquier circunstancia persigue la elección del sitio y las oportunidades que puedan favorecer la obtención de ganancias, ley absoluta del modo de producción capitalista, de tal manera que sea posible su acumulación y, por tanto, su reproducción en mayor escala, ya sea con la capacidad instalada o mediante la incorporación de tecnologías más avanzadas.

¿Lo reconocen así los autores de las teorías comentadas? No es posible saberlo, pero si se piensa de manera positiva habría que inclinarse por admitir que todos los autores reconocen de manera implícita esta finalidad suprema de la inversión de capital, independientemente de su adscripción a determinada corriente de pensamiento (clásica, neoclásica, marxista, etcétera) y que en consecuencia se da por sentada en sus propuestas teóricas sobre los factores determinantes de la inversión extranjera. Admitida esta hipótesis salomónica, la racionalidad de sus indagaciones se evidencia en el interés por identificar los elementos que pueden influir en la concreción de la ley fundamental elevando el nivel de rendimiento de las inversiones y la acumulación.

En otras palabras, si bien la dinámica expansiva inherente al capital induce la inversión extranjera directa, sería una grosera simplificación confinarse en la razón de última instancia y restar importancia al análisis de las circunstancias y los factores que

están directamente relacionados con la rentabilidad de las inversiones. La empresa que decide invertir en el extranjero en vez de exportar a los mercados del exterior obviamente lo hace siguiendo la lógica interna del capital; por tanto, tiene en cuenta ante todo las condiciones que prevalecen en esos mercados. El papel de las hipótesis explicativas es señalar las condiciones que favorecen la obtención de ganancias.

Que sean útiles como orientación teórica depende de que la explicación tenga algo que ver con la realidad de la empresa que decide invertir en el extranjero en vez de exportar a los mercados del exterior. (Ob. cit., página 832)

2.4. CRECIMIENTO ECONÓMICO, DESARROLLO ECONÓMICO Y DESARROLLO SOCIAL

Algunos autores coinciden en definir el crecimiento económico como: “la expansión del PBI potencial de una zona geográfica determinada”. El crecimiento económico en primer lugar es solo una variable cuantitativa, es decir, es cuánto crece, en términos de producción, un país en un año o en un trimestre o en una década. La forma más fácil de observar cuanto está creciendo la economía es ver cuánto está creciendo el producto interno bruto (PBI) en términos reales (descontándole la inflación), este mide cuántos bienes y servicios finales fueron producidos en el año. Ahora, para ver cuánto crece la economía se compara la producción de un año con la del año anterior y obtenemos el crecimiento en términos porcentuales, de esta forma se dice que la economía está creciendo al 3% (por ejemplo), este es el crecimiento económico. Y es crecimiento porque para que la producción de bienes y servicios crezca se requiere que las empresas se expandan o se creen nuevas empresas; por lo tanto, hay mayor inversión, es decir, que el gobierno construyó más carreteras, escuelas, etc. y las familias e individuos consumieron o demandaron más productos.

Así, el crecimiento económico es el aumento de la renta o el valor de bienes y servicios finales producidos por una economía (generalmente un país) en un determinado período de tiempo. Habitualmente se mide en porcentaje de aumento del producto interno bruto real, o PIB. El crecimiento económico así definido se ha considerado (históricamente) deseable, porque guarda una cierta relación con la cantidad de bienes materiales disponibles y por ende una cierta mejora del nivel de vida de las personas.

El desarrollo económico, por su parte, es la capacidad de países o regiones para crear riqueza a fin de promover o mantener la prosperidad o bienestar económico

y social de sus habitantes. Se conoce el estudio del desarrollo económico como la economía de desarrollo. En la actualidad, el concepto de "desarrollo económico" forma parte del de "desarrollo sostenible". Una comunidad o una nación realizan un proceso de "desarrollo sostenible" si el "desarrollo económico" va acompañado del "humano" -o social- y del ambiental (preservación de los recursos naturales y culturales y despliegue de acciones de control de los impactos negativos de las actividades humanas). El desarrollo económico va más allá del crecimiento económico, el desarrollo económico es una variable cuantitativa y cualitativa. Para saber cuál es grado de desarrollo de una nación hay que observar variables, como el nivel educativo de la población, la esperanza de vida, el desarrollo del sistema judicial y penal, los índices de corrupción, el ingreso de las familias, la infraestructura que tiene el país (carreteras, aeropuertos, centros vacacionales, calles, metro), el respeto entre género, etc. Todas estas características nos indican qué tan desarrollado está un país y no es fácil de medir pero uno puede darse cuenta si estudia algunas de ellas; qué tan avanzados estamos o qué tan atrasados. En definitiva, el desarrollo económico tiene que ver con el bienestar de la población; siendo el desarrollo humano una variable que incorpora alguno de los elementos que pueden ser valorados para ver el desarrollo de las naciones.

De acuerdo con James Midgley el desarrollo social es un proceso tendiente a la promoción del bienestar de las personas en conjunción con un proceso dinámico de desarrollo económico. El desarrollo social es un proceso que, en el transcurso del tiempo, conduce al mejoramiento de la calidad de vida de toda la población en diferentes ámbitos: salud, educación, nutrición, vivienda, vulnerabilidad, seguridad social, empleo, salarios, principalmente. Implica también la reducción de la pobreza y la desigualdad en el ingreso. En este proceso, es decisivo el papel del Estado como promotor y coordinador del desarrollo, con la activa participación de actores sociales, públicos y privados. (Midgley, J., 1995, página 39).

Para Amartya Sen, el desarrollo constituye la ampliación de las libertades de los individuos, el desarrollo es la eliminación de las principales fuentes de privaciones de la libertad como la pobreza y la escasez de oportunidades económicas y las privaciones sociales. Esta interpretación del desarrollo, ha llevado a otorgar una importancia fundamental al concepto de desarrollo humano, como un proceso paralelo y complementario al desarrollo social. El desarrollo humano se refiere a la creación de un entorno en el que las personas pueden desplegar su pleno potencial y tener una vida productiva y creativa, de acuerdo a sus intereses y necesidades. (Amartya Sen, 2000, página 19)

Por otro lado, el enfoque de los derechos humanos se ha constituido en un referente de las políticas sociales, en particular los derechos humanos de segunda generación que se definen como: los derechos económicos, sociales y culturales, debido a los cuales, el Estado de Derecho pasa a una etapa superior, es decir, a un Estado Social de Derecho. Entre los derechos sociales encontramos la seguridad social, el trabajo, la formación de sindicatos, la educación primaria y secundaria gratuita, un nivel de vida que garantice la salud, la alimentación, el vestido, la vivienda, la asistencia médica y los servicios sociales necesarios. Como resultado de este enfoque, se encuentran las demandas que buscan que los derechos sociales se reconozcan en las legislaciones de los países, pero que además se establezcan mecanismos que garanticen su cumplimiento y su control. (Olamendi, L., 2000, página 172).

Michael Todaro dice al respecto: todos los países persiguen el *desarrollo*, éste es el objetivo que la gente da por descontado. El crecimiento económico es un componente del desarrollo, pero no es el único. Esto es así porque el desarrollo no es un fenómeno puramente económico; en última instancia el desarrollo debe abarcar algo más que el aspecto material y financiero de la vida de los individuos. De esta manera, para el autor, el desarrollo debiera percibirse como: “un proceso multidimensional que implica cambios de las estructuras, las actitudes y las instituciones, al igual que la aceleración del crecimiento económico, la reducción de la desigualdad y la erradicación de la pobreza absoluta” (Todaro, M., 1987, página 21) señala tres valores centrales del desarrollo:

El sostenimiento de la vida: comprende las necesidades básicas, tales como la alimentación, la vivienda, la salud y la protección. Proveer al mayor número de personas de estas necesidades básicas.

La autoestima, ser una persona: una sensación de valía y de respeto a sí mismo, de no ser usado como una herramienta para otros, para sus propios fines; es decir dignidad, identidad, respeto, honor o reconocimiento.

Libertad de la servidumbre, la posibilidad de elegir: esta libertad se entiende como emancipación frente a las enajenantes condiciones materiales de la vida, y de la libertad ante las servidumbres sociales de los hombres hacia la naturaleza, la ignorancia, otros hombres, la miseria, las instituciones y las creencias dogmáticas. La libertad involucra el aumento de las posibilidades de elección para la sociedad y sus miembros, así como la minimización de las restricciones externas en la búsqueda de alguna meta social que llamamos desarrollo.

Podemos concluir que el *desarrollo* es una realidad física y a la vez un estado mental donde la sociedad ha obtenido los medios necesarios para una vida mejor, mediante alguna combinación de procesos sociales, económicos e institucionales.

Estos objetivos son:

Aumentar la disponibilidad y ampliar la distribución de bienes vitales básicos como la alimentación, la vivienda, la salud, y la protección para todos los miembros de la sociedad.

Aumentar los niveles de vida, incluyendo, además del aumento de los ingresos, la provisión de empleos, mejor educación y más atención a los valores culturales y humanísticos. Todos estos elementos sirven no solo para incrementar el bienestar material sino también para generar mayor auto estimación individual y nacional.

Aumentar las posibilidades de elecciones económicas y sociales de los individuos y los países, al liberarlos de la servidumbre y la dependencia, no solo en relación con otros países sino también con las fuerzas de la ignorancia y las miserias humanas.

Nuestra Constitución Nacional incorporó un alto componente social en sus reformas de 1949 y 1994, en los artículos 14 bis, 41, 42 y 43 como así también en el artículo 75 incisos 17, 18 y 19.

Las mediciones tradicionales de desarrollo consideran factores como el producto interno bruto (PIB), el PIB per cápita, el nivel de industrialización, entre otras variables.

Si bien el desarrollo social implica el mejoramiento de las condiciones de vida y de bienestar de toda la población, la tendencia de las últimas décadas ha sido la focalización en los programas sociales. Esta tendencia ha estado definida por criterios de eficiencia y de optimización de los recursos fiscales limitados.

Este enfoque de políticas públicas ha implicado que la principal meta de los programas sociales sea la reducción de la pobreza, particularmente de la pobreza extrema. El mecanismo para lograr este objetivo ha sido el impulso del desarrollo humano a través de la ampliación de las capacidades y de las oportunidades de los individuos. Estos últimos dos conceptos, que son el referente mundial en las políticas sociales, son una contribución de Amartya Sen. Sen se refiere a las oportunidades que tienen algunas personas para conseguir lo que mínimamente les gustaría conseguir, incluida la falta de oportunidades tan elementales como la capacidad para escapar de

una muerte prematura, de la morbilidad evitable o de la inanición involuntaria, así como a la expansión de las capacidades de las personas para llevar el tipo de vida que valoran y que tienen razones para valorar. (Amartya Sen, ob. cit., página 20)

Un tema de especial interés es el vínculo existente entre el desarrollo social y el desarrollo económico. Actualmente, existe un consenso de que el crecimiento económico es condición necesaria, pero no suficiente para alcanzar el desarrollo social. Las propuestas actuales en la materia recomiendan dar un mayor peso a la “calidad del crecimiento”, esto es, lograr que el crecimiento económico sea incluyente y contribuya al desarrollo social. (Amartya Sen, ob. cit., página 21)

CRECIMIENTO Y DESARROLLO

El *crecimiento* lleva una idea de expansión de tipo horizontal, donde no se toma en cuenta el número de habitantes ni sus necesidades. El *desarrollo* lleva en sí una idea de la elevación vertical de las condiciones de vida de un grupo social, así como un incremento en el ingreso per cápita (ingreso por persona). El desarrollo social se refiere al desarrollo del capital humano y capital social en una sociedad. Implica una evolución o cambio positivo en las relaciones de individuos, grupos e instituciones en una sociedad. Implica principalmente: desarrollo económico y humano. Su proyecto de futuro es el bienestar social.

DESARROLLO SOCIAL

A los fines de este trabajo, el término *desarrollo social* se entiende como una condición social dentro de un país, en la cual, las necesidades auténticas de su población se satisfacen con el uso racional y sostenible de recursos y sistemas naturales. La utilización de los recursos debe estar basada en una tecnología que respeta los aspectos culturales y los derechos humanos. Esta definición general de desarrollo incluye la especificación de que los grupos sociales tienen acceso a organizaciones y a servicios básicos como educación, vivienda, salud, nutrición, y sobre todo, que sus culturas y tradiciones sean respetadas dentro del marco social de un estado-nación en particular.

En términos económicos, la definición mencionada anteriormente significa que, haya oportunidades de empleo, satisfacción de por lo menos las necesidades básicas y una tasa positiva de distribución y de redistribución de la riqueza nacional. En el sentido político, esta definición pone énfasis en que los sistemas de gobierno tienen

legitimidad en tanto y en cuanto proporcionen beneficios sociales para la mayoría de la población

CAPITULO 3

EL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN E IRRUPCIÓN DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS EN EL SECTOR VITIVINICOLA Y SUS MODALIDADES

3.1 Al final de La Segunda Guerra Mundial, en que el mundo quedó dividido en dos y que comienza la Guerra Fría entre EEUU y URSS (capitalismo vs comunismo) se lleva a cabo, en el acuerdo de Bretton Woods (1944), la creación del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Esto que en un comienzo fue en ayuda de los países participantes, luego se transformó en el comienzo de un modelo de acumulación que se fue potenciando con la *crisis del petróleo* en 1973, la concentración de dinero en los bancos, la crisis energética de los países industrializados como EEUU e Inglaterra, que hizo subir las tasas de interés, con un gran proceso inflacionario, y un endeudamiento de los países emergentes, sobre todo latinoamericanos. En 1989, El Consenso de Washington, pareció encontrar la solución a todos los problemas económicos con una receta ortodoxa impuesta desde la ideología neoliberal.

Los cambios estructurales que se produjeron a partir de la década de 1990, con la llegada al gobierno del presidente Carlos Menem, forman parte de un proceso de la historia política económica del país que se inició en los años 1976 a 1983. En su gobierno se puso en práctica ese modelo de acumulación que, entre otras medidas permitiría el arribo de inversiones extranjeras bajo condiciones muy beneficiosas para éstas, no así para las inversiones nacionales y menos aún para la gran mayoría de la sociedad argentina.

El fuerte proceso de globalización que se inicia en la década de 1980 y que hace eclosión en nuestro país a partir de los noventa generó profundas transformaciones económico-sociales en los espacios supranacionales, nacionales y subnacionales. Este modelo de acumulación respondió a las señales que se imponían a nivel internacional; cuyos pilares se apoyaron en el desarrollo de nuevas fuerza productivas y en los marcos regulatorios que se diseñaron desde el Estado.

A partir de la década de los noventa, el marco del contexto internacional y de las condiciones económicas dentro de las cuales se desarrollaba la producción agroalimentaria y agroindustrial de América Latina cambió profundamente. Este sector de la economía experimentó procesos de transformación y modernización tanto en el plano tecnológico como en el tipo de productos y en las formas de organización de la producción.

Los procesos de innovación que han acompañado a estas transformaciones para la inserción de los productos agroalimentarios en el mercado internacional han generado una nueva dinámica en los territorios rurales y en los sistemas productivos, acompañados de transformaciones económicas y sociales significativas. Entre estas transformaciones se destacan: la emergencia de nuevos actores sociales, nuevas formas de producción en el sector primario y creciente grados de integración vertical, desarrollo de redes productivas, concentración económica y transnacionalización en segmentos de la agroindustria” (Piñeiro, J., 2009, página 11).

Estos rápidos procesos innovadores se vinculan también con la emergencia y desarrollo de la sociedad de la información y del conocimiento, en los que la innovación, el aprendizaje y las competencias internas de las empresas constituyen las bases de la competitividad. Sin embargo, estos cambios han tenido un efecto menor sobre el empleo rural, específicamente, sobre los fenómenos de precariedad, de desocupación y de bajos salarios que se extienden a importantes contingentes de la población trabajadora.

Un ejemplo concreto de estas transformaciones en el sector agroalimentario de Argentina es la producción vitivinícola que, en el caso particular de la provincia de Mendoza ha experimentado en los últimos veinte años un proceso de reestructuración profundo.

La creación de un mercado mundial en el que desaparecen las fronteras nacionales exige al mismo tiempo, por parte de los Estados, cambios en los sistemas impositivos y regulatorios, leyes y garantías de las inversiones. Este esquema supone el intercambio irrestricto de bienes y tecnologías que se incorporan a las producciones locales proponiendo una mayor libertad de mercado y fuerte competitividad de las firmas. Sin embargo, fueron las grandes corporaciones transnacionales las que dirigieron esta modalidad de globalización imponiendo una jerarquización dentro del mercado y de la lógica del capital sobre las economías regionales. En este proceso, la globalización ejerce una fuerte presión sobre los instrumentos de política económica como las políticas monetarias y fiscales, haciendo que los Estados pierdan parte de su poder de decisión y soberanía.

Esta globalización se apoyó fuertemente en la competitividad, organizada sobre la base de una tecnología controlada y regulada por las corporaciones internacionales que impulsó a las economías regionales a una rápida adecuación (reconversión) o desaparición. La estrategia impulsada por el Banco Mundial marcaba la apertura internacional del comercio y las inversiones, con lo cual los países estaban siendo

impulsados a *desarrollar* industrias orientadas a la exportación y a conseguir inversiones extranjeras para financiar esta estrategia. De esta manera las políticas que se llevaron adelante en los países emergentes eran diseñadas en los organismos financieros internacionales cuyos rasgos esenciales eran: *la desregulación económica, la liberación comercial y las privatizaciones*. En este ambiente, las grandes corporaciones asumen el control de las *inversiones*, hoy favorecidas por el aumento de la movilidad del capital (de las 500 empresas grandes por ventas en 1992, 161 eran estadounidenses, 128 japonesas y 32 alemanas; total 321 empresas que representan el 72% del total) (Gago, A., 2006, página 119).

El capital globalizado da las señales de los procesos productivos, de las preferencias de la demanda externa y del comportamiento de los precios de los bienes y de los mismos salarios. La globalización económica se apoya decididamente en la innovación tecnológica, el desarrollo de las comunicaciones, el establecimiento de un sistema financiero global y el impulso dinámico de las empresas transnacionales en la producción, investigación, inversión e intercambios comerciales. Es este impulso de la modernización de la apertura de la economía, lo que afianza a los grandes agentes, especialmente los integrados en las cadenas productivas y los relacionados al mercado internacional. Las inversiones extranjeras, las corporaciones transnacionales de alimentos y algunas empresas locales se orientan por este tipo de paradigma y consiguen obtener grandes ganancias, mientras que los productores directos son en general expulsados de las condiciones que les permita entrar en esta dinámica.

Este modelo de acumulación fomentó el crecimiento a través del desarrollo de las exportaciones regionales, siendo esto el soporte central de la dinámica económica. Pero para las economías regionales esto no fue sencillo de asimilar ya que los productores locales históricamente han orientado sus producciones al mercado interno y no pueden competir en el mercado internacional por *los costos de producción, innovaciones tecnológicas, acceso al crédito*, etc. A partir de 1990 se inicia en la Argentina un proceso de desregulación de las actividades económicas que significó para el sector privado regional el ingreso a un mundo con reglas de juego muy distintas de las que habían tenido en las cuatro o cinco décadas que le precedieron. El nuevo modelo de acumulación llevó adelante profundos cambios estructurales (privatizaciones) a los que la vitivinicultura, en todas las etapas del proceso productivo, no pudo escapar, pasando de una etapa cuantitativa a otra cualitativa caracterizada por la reconversión de sus viñedos con la implantación de variedades de alto valor enológico.

3. 2. FACTORES QUE HICIERON POSIBLE EL PROCESO

Podemos mencionar entre los factores: las nuevas reglas de juego, la prohibición de implantación de vides en Europa, las ventajas competitivas de Mendoza.

- ✓ Las nuevas reglas de juego de la economía argentina que permitieron la competencia y atracción de la inversión a partir de la estabilidad del sistema político democrático, adopción de nuevas políticas macroeconómicas (convertibilidad, equilibrio fiscal, independencia del Banco Central, reforma del Estado, desregulación de los mercados, flexibilización laboral, etc.)
- ✓ La prohibición de implantación de vides en Europa que obligó a las empresas extranjeras a buscar nuevas tierras para sus inversiones en el sector.
- ✓ Las ventajas competitivas que posee principalmente Mendoza en cuanto a recursos naturales. Las cualidades geográficas y agroclimáticas de Mendoza son excelentes para el cultivo de la vid. Estas características sumadas al bajo precio de las tierras mendocinas fueron determinantes. Una hectárea sin cultivar pero con derecho a riego, costaba en 1985 alrededor de u\$d 2.000. Después de diez años, en 1995, el precio había subido a u\$d 5.000 y en los últimos tres años han tenido un piso de u\$d 10.000. Los precios se incrementan si hay vides implantadas entre u\$d 15.000 y u\$d 20.000 la hectárea. Son valores importantes, pero lejanos a los u\$d 250.000 que se paga la hectárea en California o los u\$d 350.000 de la campiña francesa. (Gago, A., ob. cit., página 125).

3. 3. CARACTERÍSTICAS DISTINTIVAS QUE ASUMIERON LAS INVERSIONES

El particular dinamismo que presentaron las inversiones en el sector encierra una serie de características distintivas. Las principales son: venta de empresas vitivinícolas a inversores extranjeros, creación de nuevos emprendimientos por capitales venidos del exterior, inversiones nacionales proveniente de otros sectores y reinversión por parte de actores tradicionales, fondos de inversión, etc. El interés despertado por estos grupos en la adquisición de empresas vitivinícolas argentinas influyó decididamente sobre el desarrollo de la actividad, ampliando las capacidades tanto en bodegas como en fincas.

DESARROLLO DE ESTE PROCESO

Como consecuencia del activo proceso de inversiones desarrollado a partir de 1991/1992, en la actualidad muy pocas empresas siguen perteneciendo a las familias o dueños tradicionales (Tomba, Gargantini, Arizu). La provincia de Mendoza especialmente fue elegida por grandes empresas del mundo para sus planes de expansión internacional.

Pueden distinguirse tres momentos distintos en el proceso de inversiones en el sector vitivinícola argentino. El primero comenzó en 1992 y se extendió hasta el año 2000. En esta etapa tuvo lugar la mayoría de las adquisiciones de empresas ya existentes, la construcción de nuevas bodegas y la implantación de viñedos y actualización tecnológica, tanto de capitales de origen extranjero como nacional y de diferentes fondos de inversión.

Aunque no se tienen datos concluyentes con respecto al monto de las inversiones locales y extranjeras algunos especialistas sostienen que rondó los 1.000 millones de dólares. De esos 1.000 millones unos 600 corresponden a nuevas plantaciones y en gran parte a las 35.000 nuevas hectáreas de viñedos que se implantaron principalmente a partir de 1997/1998, en donde 30.000 son cepajes finos y a su vez el 75% son uvas tintas, lo que estuvo en sintonía con las nuevas preferencias de los consumidores.

El resto de las inversiones, unos 400 millones de dólares aproximadamente, se destinaron a compra (takeover), construcción (greenfields), y remodelación o equipamiento (ampliaciones) de bodegas. Asimismo en el caso de la inversión extranjera directa (IED), predominó la compra de empresas (takeover), en donde hasta 1998 por lo menos, Francia ocupó el primer puesto en el ranking de esa especialidad, aunque luego ingresaron nuevos competidores como Portugal, Chile, Austria, España, EEUU, Holanda.

A partir del año 2001 comienza una segunda etapa no tan dinámica como la anterior debido a la realidad sociopolítica y económica del país dominada por el grave proceso de recesión económica iniciado en 1998. Esto generó una gran incertidumbre que tornó muy difícil programar la rentabilidad de las inversiones, las que apuntaron principalmente a fortalecer el desarrollo operativo de las empresas y el mantenimiento de la tecnología de punta que permitió nuevos logros en materia de calidad; siendo las zonas preferidas Luján de Cuyo y Tupungato. Esta segunda etapa terminaría con una crisis política-económica que provocaría la renuncia del entonces presidente Fernando De La Rúa y la devaluación del peso argentino.

Comienza entonces una tercera etapa de profunda inestabilidad política a lo que se sumó la devaluación del peso, pero que en materia de inversiones se vieron favorecidas por el tipo de cambio, lo que hizo crecer el rendimiento en dólares que vinieron del exterior; reorientándose la producción al mercado externo, es decir a las exportaciones.

Conceptualmente, existen razones macro y microeconómicas que justifican el objetivo de incrementar los ingresos de IED. Entre los factores "macro", el ingreso de IED funcionaría como una importante fuente de financiamiento del balance de pagos, que tendría a su vez, un carácter menos volátil que la inversión de cartera. La IED también podría contribuir a elevar las exportaciones, mejorar la productividad y la eficiencia en la asignación de recursos e impulsar la inversión bruta en capital fijo, en las naciones receptoras. (Chudnovsky y López, 2001, página 251)

Por otro lado, en cuanto a las razones "micro", los mismos autores destacan que el objetivo por atraer flujos de IED está motivado, entre otros factores, por: "i) la introducción al país receptor de nuevas tecnologías de producto y de proceso; ii) la generación de "spillovers" positivos para la economía receptora (por vía de la capacitación de recursos humanos, la transferencia de tecnología, prácticas organizacionales y capacidades de "management" y la introducción de mayor competencia en los mercados locales); (...) iii) mejor acceso a mercados externos; iv) efecto "crowding in" (la IED podría inducir a las firmas nacionales, a responder a ese desafío con nuevas inversiones)". (Chudnovsky y López, ob. cit., página 252)

3. 4. LOS DETERMINANTES DE LAS IED EN LOS PAÍSES RECEPTORES

Si bien en la literatura sobre la IED hay coincidencia en cuanto a sus determinantes, la discrepancia se presenta en el peso relativo que le asignan a cada uno de ellos. Según la UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) (CEM, (1999), página 40), es posible clasificarlos en:

A. Marco político-institucional- Ley de Inversiones Extranjeras. En el proceso de globalización, los países receptores, sancionaron algunas leyes y tomaron un conjunto de medidas que facilitaron la llegada de las IED. Podemos mencionar:

1. Ley 21.382/93 "Ley de Inversiones Extranjeras". Ver Anexo 1
2. Ley 5.446/89 Provincial de "Reconversión Agrícola". Ver Anexo 1

3. Estabilidad política, económica y social, reglamentación sobre ingreso y operaciones de IED, estándares para filiales extranjeras, políticas para el funcionamiento y estructura de mercados, acuerdos internacionales sobre IED, Políticas de privatización, políticas comerciales (aranceles y barreras no arancelarias), Política tributaria.

B. Determinantes económicos. Consideraciones de mercado. Algunos determinantes que fueron analizados y tomados en cuenta por las IED para invertir fueron:

1. Consideraciones sobre recursos / activos, materia prima, mano de obra no calificada de bajo costo, mano de obra calificada, activos tecnológicos, de innovación.

2. Consideraciones de búsqueda de eficiencia, costo de los recursos y activos ajustados por la productividad del empleo.

3. Tamaño del mercado e ingreso per cápita, crecimiento del mercado.

4. Infraestructura física: puertos, caminos, energía y telecomunicaciones.

5. Otros costos de insumos, como transporte y comunicaciones, membrecía del país en acuerdos de integración regional.

C. Facilitación de negocios. El sistema político elaboró algunas acciones que facilitaron la instalación de las IED:

1. Promoción de inversiones: creación de imagen, servicios de facilitación de inversiones,

2. Incentivos para la inversión: exenciones impositivas.

3. Atractivos sociales: escuelas bilingües, calidad de vida, etc.

4. Costos asociados a operar en el país (hasslecosts), incluyen la eficiencia administrativa, acceso a mercados regionales o globales, preferencias específicas del consumidor del país, estructura del mercado.

3. 5. TIPOLOGÍA DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS EN MENDOZA

El crecimiento de las inversiones extranjeras directas (IED) desde comienzos de la década del 90, no es un fenómeno exclusivo de nuestro país, ni siquiera es un

fenómeno de tipo regional. Es una tendencia mundial y se da fundamentalmente por la expansión de las corporaciones transnacionales. Mendoza recibió parte de estas inversiones que asumieron diferentes modalidades pero que sólo representaron un 2% del total nacional.

Las IED, a nivel mundial, pasaron de 150.000 millones de dólares en 1986 a casi 400.000 millones de dólares en 1997. Dirigiéndose la mayoría de estas a EEUU y la Unión Europea, Asia y América Latina. Dentro de esto dos últimos grupos, Argentina queda en quinto lugar detrás de China, Brasil, México y Federación Rusa. (Gago, A., 2008, página 19)

Entre las modalidades que asumieron las IED en Mendoza, podemos mencionar:

1. **Takeovers:** compra de empresas locales bajo la forma de privatizaciones, adquisiciones, fusiones o joint-ventures.

2. **Greenfields:** corresponde a nuevas unidades productivas.

3. **Ampliaciones:** incorpora las inversiones cuyo propósito es incrementar la capacidad instalada de una unidad productiva previamente existente.

4. **Franquicias:** inversión que realiza el franquiciado (inversor local) ya que en este caso el franquiciante (inversor extranjero) concede la licencia de marca, Know-how y la asistencia técnica.

3.5.1. LAS INVERSIONES QUE OPTARON POR LA COMPRA DE EMPRESAS YA EXISTENTE – TAKE OVERS

La mayor parte de las inversiones extranjeras tuvo lugar a partir de la adquisición accionaria de bodegas y viñedos que ya existían (takeovers). A su vez, casi todas ellas implementaron programas de modernización tecnológica para canalizar parte sustantiva de la producción local, especialmente vinos finos hacia los mercados internacionales. Para D. Aspiazu y E. Basualdo existen algunos denominadores comunes vinculados con inversiones extranjeras que optaron por la compra de empresas ya existentes. Estos son:

✓ La generalizada adopción de la compra de esas empresas como estrategia de radicación de sus capitales.

- ✓ La también generalizada irrupción en el segmento de vinos finos, especialmente de mayor rango de precios y de champaña.
- ✓ La integración vertical con viñedos propios para el aprovisionamiento de las uvas de mayor calidad enológica.
- ✓ La reconversión y/o modernización tecnológica tanto en la producción industrial (en bodegas) como en la primaria (viñedos).
- ✓ La orientación claramente exportadora.

Asimismo dichos autores señalan algunos de los principales emprendimientos de empresas extranjeras radicadas en el país a través de la adquisición de activos preexistentes:

- **Concha y Toro**, de capitales chilenos, compró en 1996 las Bodegas Premier. A la adquisición original de 150 ha en Maipú Mza. se le adicionó la compra de 150 has en Tupungato. Sobre la base de la integración vertical, la empresa ha invertido más de 8 millones de dólares en la incorporación de modernas tecnologías en la bodega y en los viñedos. La comercialización internacional está a cargo de la empresa Domeyco. En el mercado local la comercialización la hace en restaurantes exclusivos y vinotecas, evitando el supermercadismo.
- **Santa Carolina**, de capitales chilenos adquirió en 1996 Bodegas Santa Ana, una de las cuatro bodegas más grandes de Argentina cuya capacidad es de 128 millones de litros, con una inversión de 25 millones de dólares; vendida posteriormente al Grupo Peñaflor en 73 millones de dólares, pasando este Grupo a ser líder en el mercado vitivinícola argentina. También adquirió 1.300 has en Tupungato, orientando sus inversiones a la modernización de la infraestructura y tecnología.
- **Marqués de Grignon**, de España, comprando el 49% de paquete accionario de Bodegas Norton y fundando al holding (Bodegas Hispano Argentinas) con una inversión de 20 millones de dólares.
- **AlliedDomecq**, del Reino Unido comprando Bodegas Balbi con una inversión de 25 millones de dólares.
- **PernodRicard**, de Francia, comprando Bodegas Etchart y 150 has. Con una inversión de 7 millones de dólares.
- **Bernard TaillanVins**, de Francia.
- **SograpeVinhos**, de Portugal, comprando Bodegas Flichman, con inversiones del orden de los 15 millones de dólares.
- **Cinba**, del Grupo IngésGuinness-UDV, adquiriendo la importante Bodega Navaro Correa.

- **Marubeni Corporation**, de Japón, adquirió el 40% de Bodega Viñas Argentinas (ex Resero).

3.5.2. LAS INVERSIONES QUE OPTARON POR LA CONSTRUCCIÓN DE NUEVAS BODEGAS Y NUEVOS VIÑEDOS - GREENFIELDS

- **Codorniú**, de España, que adquirió 320 has en Luján de Cuyo destinadas a la implantación de uvas de calidad superior y la construcción de la bodega con una inversión de 2,5 millones de dólares.
- **Kendall –Jackson**, de California, EEUU, inaugurando su propia bodega en el año 2000 y la compra de 800 ha en Tupungato Mendoza, creando Viñas de Tupungato, con una inversión de 10 millones de dólares.
- **Domaine Vistalba**, de Francia, adquiriendo 85 ha en Luján de Cuyo – Mendoza y Río Negro, invirtiendo 5 millones de dólares.
- **Salentein**, de Holanda, comprando 200 ha de tierras, implantando viñedos propios, comprando otros viñedos, invirtiendo 10 millones de dólares en el año 2000.
- **Disney Latinoamericana**, de EEUU que junto con Bodegas Toso compraron tierras para implantar viñedos.

3.5.3. INVERSIONES EFECTUADAS POR EMPRESAS TRANSNACIONALES YA RADICADAS EN EL PAÍS - AMPLIACIONES

- **Bodegas Chandon**, de Francia que ya invirtió más de 10 millones de dólares en un programa de inversión del orden de los 50 millones de dólares, destinado a la ampliación de la capacidad productiva en su bodega de Agrelo, Luján de Cuyo, Mendoza, con el objetivo de incrementar sustancialmente los volúmenes de exportación pasando de 3 ó 4 millones a más de 35 millones de dólares destinados a EEUU, Latinoamérica, Alemania, Rusia. Exportando champaña por 25 millones de dólares.

3.5.4. INVERSIONES POR PARTE DE DIFERENTES FONDOS DE INVERSIÓN

Estos fondos reorientan sus inversiones a la vitivinicultura como alternativa esencialmente financiera. Ejemplo de estos son:

- **Donaldson, Lufkin & Jenrette (DL&J)**, fondo de inversión estadounidense que adquirió el 33 de las tenencias accionarias de Peñaflor (y, consecuentemente de Trapiche), la principal empresa del sector, ampliando el mercado del rubro bebidas como agua mineral, jugos y gaseosas.
- **Galicia Advent Socma Private Equity Fund**, de Boston EEUU comprando dos tradicionales bodegas Santa Sylvia y Graffigna. Partipan también en este grupo el Banco de Galicia y el grupo económico Socma (Macri)
- **Exxel Group**, adquirió el 33 % de Bodegas y Viñedos López.
- **Sabores Argentinos**, con el Grupo Soldati comprando el 70 % de la empresa Titarelli.

3.6. INVERSIONES DE CAPITALES NACIONALES

a) GRUPOS ECONÓMICOS LOCALES

- **Pescarmona, Cartellone, o Pulenta**, diversificación de sus actividades, y la transformación del capital en producciones vitivinícolas.
- **Grupo Agea / Clarín**, comprando la vitivinícola Martelen
- **Perez Companc**, que asumió el control accionario de la tradicional Bodega Nieto y Senetiner y sus viñedos invirtiendo 30 millones de dólares; dos Bodegas, una en la localidad de Vistalba y otra en Agrelo, ambas en Luján de Cuyo, más de 300 ha de viñedos, con una capacidad de elaboración de 9 millones de litros.

b) INVERSIONES DE ACTORES TRADICIONALES DEL SECTOR

- **Adquisición y absorción de firmas competidoras**, mejorando su posicionamiento en el mercado. Ej. Llorente Hnos. comprando Toso; Grupo Catena comprando Bodegas Escorihuela.
- **Las Bodegas boutiques**, las mismas adquieren una particular significación en términos de, por un lado, la inserción de capitales locales en un nicho de mercado con amplios potenciales de desarrollo, y por otro, la reinversión en el complejo vitivinícola. Ej Bodegas Senetiner que, después de vender la Bodega Nieto y Senetiner al Grupo PerezCompanc, reinvertió parte de los fondos obtenidos en una nueva Bodega, "Viniterra" con una inversión de 4 millones de dólares.
- **Reorientaciones estratégicas de algunas de las más importantes empresas vitivinícolas**, Ej. Peñaflor y Covisan que frente a la caída del consumo

interno de los vinos de mesa reorientan su producción a los vinos finos, comprando bodegas para elaborar estos tipos de vinos.

3.7. ESTRATEGIAS Y MOTIVACIONES DE LAS IED

Siguiendo la Teoría Ecléctica de Dunning, las inversiones extranjeras consideran un conjunto de estrategias y motivaciones que las llevan a radicarse en el extranjero:

- ✓ RESOURCE SEEKING: inversiones dirigidas a aprovechar los recursos naturales y/o humanos de bajo costo y/o alta calidad. Este es el ejemplo típico de las IED en materia vitivinícola.
- ✓ MARKET SEEKING: la motivación principal es captar una parte del mercado interno, en este caso provincial y nacional.
- ✓ EFFICIENCY SEEKING: se dirige a la racionalización dentro de la corporación de procesos y productos para ampliar la gama de bienes y/o servicios ofrecidos, no solo en el mercado local sino en el internacional.
- ✓ ASSET SEEKING: la motivación predominante de la IED es la adquisición de activos estratégicos tales como marcas, canales de distribución, carteras de clientes, para aumentar la capacidad y el posicionamiento competitivo no solo en el mercado regional sino global. Ejemplo son las adquisiciones de Bodegas por firmas extranjeras.

Sin duda que los países de menor desarrollo no han alcanzado un estadio de industrialización, no porque no deseen alcanzar un crecimiento económico maduro, sino porque son parte esencial de un funcionamiento internacional de estructuras diferenciadas, y esto se pone de manifiesto en la cadena de comercialización: desde los proveedores de energía para la producción hasta la cadena de hipermercados que comercializan los productos pasando incluso por la banca regional, haciéndose del patrimonio productivo y financiero-bancario. (CEM, ob. cit., página 42)

CAPÍTULO 4

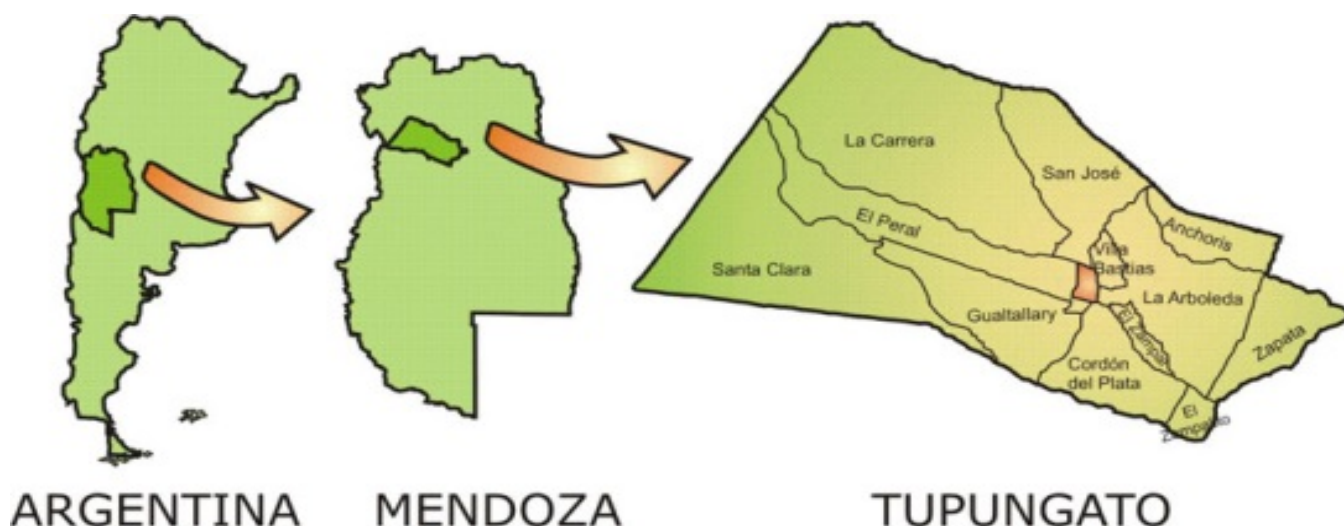
DEPARTAMENTO TUPUNGATO Y SU EVOLUCIÓN ECONÓMICO-SOCIAL

4.1. Fundación de Tupungato

En lengua aborigen, Tupungato tiene diferentes acepciones: Temongacu, en lengua huarpe, “observatorio de cóndores”, “mirador de las estrellas”. Putun-cátu, “La punta del techo”, “altura que llega al cielo”. Alla-all-potu, “cerro donde nace el río de oro”.

En 1770 es fundado el Fuerte de San Carlos. Entre 1815 y 1823 el General Don José de San Martín pasa por estas tierras en cinco oportunidades, alguna de ellas recordadas por la historia como fue la Consulta con los nativos antes de su expedición Libertadora o cuando vuelve a su Patria luego de la entrevista con Bolívar en Guayaquil, por el Paso de El Portillo, el Manzano Histórico y permanece unas horas en la Estancia La Estacada visitando al Doctor Francisco Correa de Saá, dueño de la propiedad y quien tenía dos hijos que lucharon en el Ejército de San Martín y continuaban la campaña en Perú.

En 1831 se nombra a Don Francisco Lemos Primer Subdelegado. Por decreto del 8 de noviembre de 1858 del entonces Gobernador Juan Cornelio Moyano primer mandatario constitucional de la Provincia, es declarado Departamento con asiento en La Arboleda, siendo también su Primer Subdelegado, Lemos.



El departamento de Tupungato se ubica en la provincia de Mendoza, República Argentina, con una superficie de 2.485 km². El departamento de Tupungato se encuentra ubicado entre los 33° 02' y 33° 32' de latitud sur y los 69° 08' de longitud oeste, sobre el pedemonte de la Cordillera de Los Andes. La ciudad de Tupungato se

encuentra a 1.050 m de altura sobre el nivel del mar, constituyendo un inmenso valle con pendientes de oeste a este y formando parte de una gran región conocida como *Valle de Uco*, oasis centro-oeste de la provincia de Mendoza. Por la ubicación geográfica, se ubica dentro de la zona árida Argentina, caracterizada por escasas lluvias, las temperaturas son templadas en los valles, inviernos rigurosos, primaveras agradables, veranos cálidos de día y frescos en la noche y otoños de oro encantados; los vientos son muy frecuentes y moderados. El clima, tanto en invierno como verano posee una gran amplitud térmica lo que lo hace propicio para la vitivinicultura.

Cualquiera que haya recorrido estas tierras puede dar testimonio de la belleza y riqueza natural que posee este importante espacio geográfico de nuestra provincia; limitado hacia el oeste por el “Cordón del Plata”, cadena montañosa de la Cordillera de Los Andes, que ostenta uno de los montes más altos de la Cordillera: “El Tupungato”. De sus deshielos se forman numerosos arroyos que van a formar el Río Tunuyán que atraviesa todo el Valle y forma uno de los Oasis más importantes de la provincia de Mendoza.

4.2. Aportes de las IED al sector vitivinícola

Sin duda que la irrupción de las inversiones extranjeras directas en el sector vitivinícola, específicamente en el departamento de Tupungato en los últimos veinte años trajeron aparejado, además del capital, un conjunto **de innovaciones y tecnologías** que **impactaron** definitivamente en el crecimiento económico de la región, y modificaron la cadena productiva, a la vez que ocasionaron una fuerte concentración sobre todo en el último eslabón, es decir “la comercialización”:

En el primer eslabón de esta cadena, el sector primario, se implantaron nuevas superficies y se reconvirtieron parte de las existentes, dándole prioridad a los varietales “tintas” de alta calidad enológica (Malbec, Cabernet, Syrah y Merlot), al consumo en fresco y pasas.

En este sector, las principales innovaciones que podemos nombrar son:

El riego por goteo es quizás la innovación más relevante de las últimas décadas porque permite racionalizar el uso del agua (recurso vital y escaso) e incorporar zonas muy aptas para la vitivinicultura.

Malla antigranizo es otra importante aporte, que se ha ido extendiendo sin disminuir la calidad enológica de las uvas.

Cosecha mecanizada si bien permite cosechar hasta en horarios nocturnos, lo que protege la calidad de las uvas por la temperatura ambiente, atenta contra la mano de obra en la vendimia.

Mejoramiento de las tareas culturales como el atar los cargadores, la poda, asesoramiento técnico, el uso de fertilizantes y la propia vendimia.

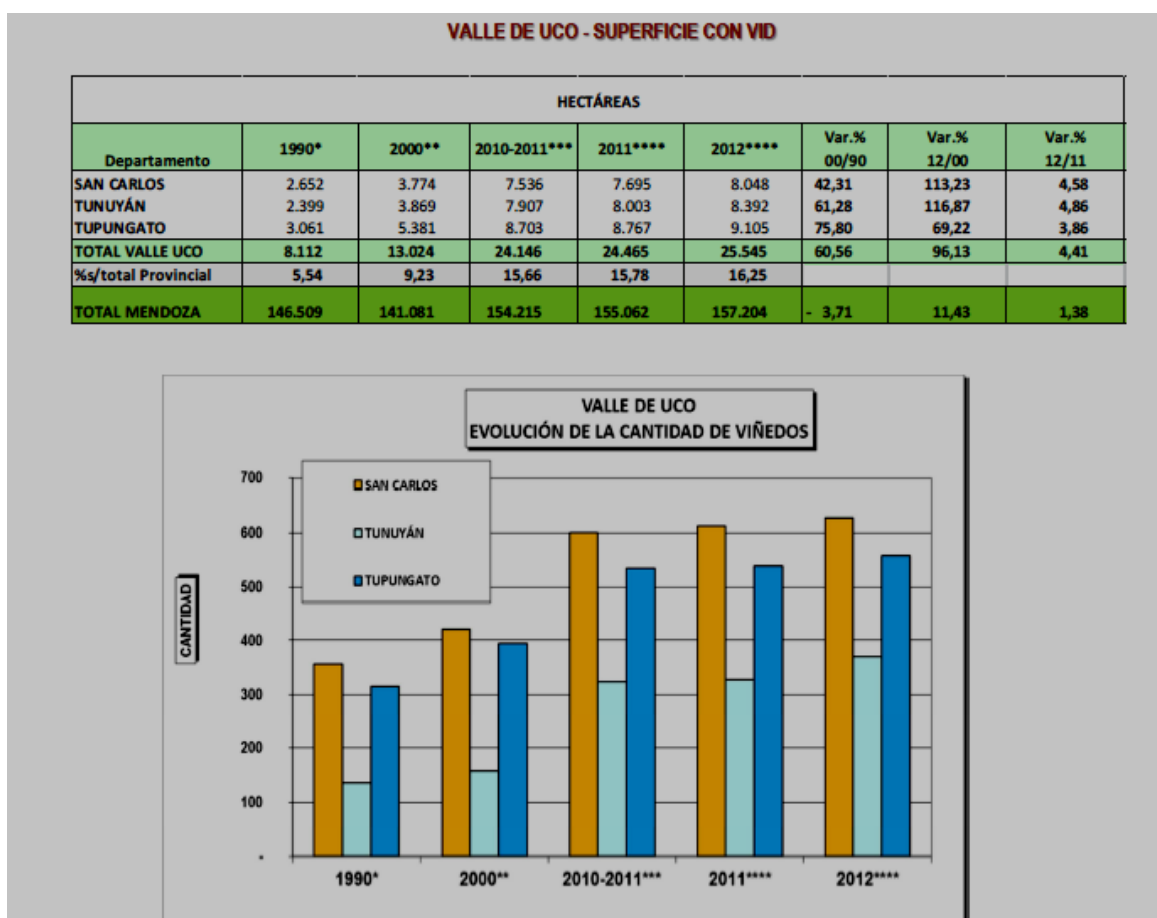
En el segundo y tercer eslabón de la cadena, podemos nombrar: “bombas de centrifugado”, “tanques de almacenamiento”, de acero inoxidable, de gran capacidad. Avances en el área de “comunicación y marketing” y “ampliación al mercado internacional”.

Nosotros hemos centrado nuestra investigación en este departamento por ser justamente uno de los elegidos por la IED en materia vitivinícola en sus diversas modalidades. Como ya hemos analizado en los capítulos anteriores, a partir de la década del 90 se manifiestan importantes transformaciones en la vitivinicultura de Mendoza, produciéndose una significativa reconversión productiva hacia la elaboración de vinos de calidad. En este proceso juega un rol importante la llegada de capitales extranjeros buscando tierras de alto valor enológico y bajo costo. Los tres departamentos que conforman el Valle de Uco, fueron un espacio privilegiado para las nuevas orientaciones productivas.

Los datos del instituto nacional de vitivinicultura (INV) del año 2012, indican para Mendoza, una superficie de 157.204 ha con vid, un aumento del 7 % comparando los datos con los del año 1990. En el Valle de Uco, en el mismo período (1990 – 2012), la superficie pasó de 8.152 ha a 25.545 ha, un 213,33 % de incremento; y en Tupungato los valores crecieron de 3.061 ha a 9.105 ha, un 197,45 %, gracias a fuertes inversiones nacionales y extranjeras que comenzaron a llegar en el 1998. Comparando la cantidad de viñedos en el período analizado, mientras que en la Provincia cae de 20.118 viñedos a 16.601, un 18 %, en Tupungato crece de 315 a 558 viñedos, un 77 %.

A nivel provincial, entre los años 1990 y 2000, la superficie cultivada con viñedos descendió, de 146.709 ha a 141.081 ha, un 4 %. En Tupungato pasó lo contrario, creció de 3.061 ha a 5.381 ha, un 76 %.

Lo anterior se muestra en los cuadros 1 y 2 (INV):



Cuadro 1

VALLE DE UCO – CANTIDAD DE VIÑEDOS

CANTIDAD DE VIÑEDOS								
Departamento	1990*	2000**	2010-2011***	2011****	2012****	Var.% 00/90	Var.% 12/00	Var.% 12/11
SAN CARLOS	357	420	600	612	628	17,65	49,52	2,61
TUNUYÁN	136	157	324	328	370	15,44	135,67	12,80
TUPUNGATO	315	394	535	539	558	25,08	41,62	3,53
TOTAL VALLE UCO	808	971	1.459	1.479	1.556	20,17	60,25	5,21
%s/total Provincial	4,01	6,06	8,92	9,00	9,37			
TOTAL MENDOZA	20.138	16.034	16.361	16.435	16.600	- 20,38	3,53	1,00

* V CENSO VITÍCOLA NACIONAL ** ACTUALIZACIÓN REGISTRO DE VIÑEDOS - RESOL. INV N° C-27/00
 *** ACTUALIZACION REGISTRO VDOS CICLO VEGETATIVO 2010-2011 ****BASE CONGELADA AL 31/12

Cuadro 2

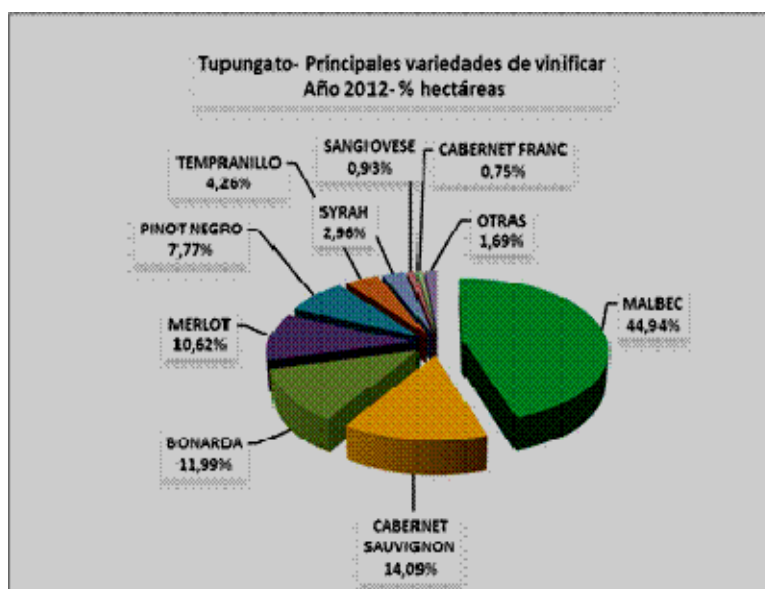
Debemos tener en cuenta que el Valle de Uco y especialmente Tupungato, poseen condiciones agroecológicas óptimas para vinos de alta calidad: zona de altura,

gran amplitud térmica, suelo pedregoso que no retiene la humedad, calidad del agua como se puede ver por la instalación de plantas embotelladoras de agua mineral, etc.

Estas condiciones naturales de Tupungato y la incorporación de las nuevas tecnologías aportadas por estas inversiones han generado la aparición de nuevas zonas de cultivo y el aumento extraordinario del valor de la tierra, que hoy alcanza niveles impensados hace unos años. Mientras que la hectárea inculta vale entre \$ 8 mil y \$11 mil, una hectárea de tierra en producción con riego por goteo cuesta entre U\$D 20 mil y U\$D 25 mil.

También es importante destacar el cambio en las dimensiones de las propiedades dedicadas a la vitivinicultura, pasando de las tradicionales de 10 y 15 ha a propiedades que van desde las 100 ha a 800 y 1000 ha. Ejemplo: Santa Carolina 1.200 ha, Kendall Jackson 452 ha, Busquets 350 ha, Chandon 230 ha, Salentein 180 ha, Finca Flichman 274 ha, Sogrape 170 ha, Concha y Toro 150 ha, además Pescarmona, Nieto Senetiner, Groissman (Centro de Bodegueros de Mendoza, 2000, página 33).

Se destacan las variedades para vinificar, en especial las tintas que representan el 77 % de la superficie plantada; las variedades blancas constituyen el 22 % y las rosadas el 0,89 %. Prevalece la variedad Malbec seguida de la Cabernet Sauvignon, Bonarda, Merlot y Pinot Negro. Se muestra en la siguiente imagen:



Cuadro 3

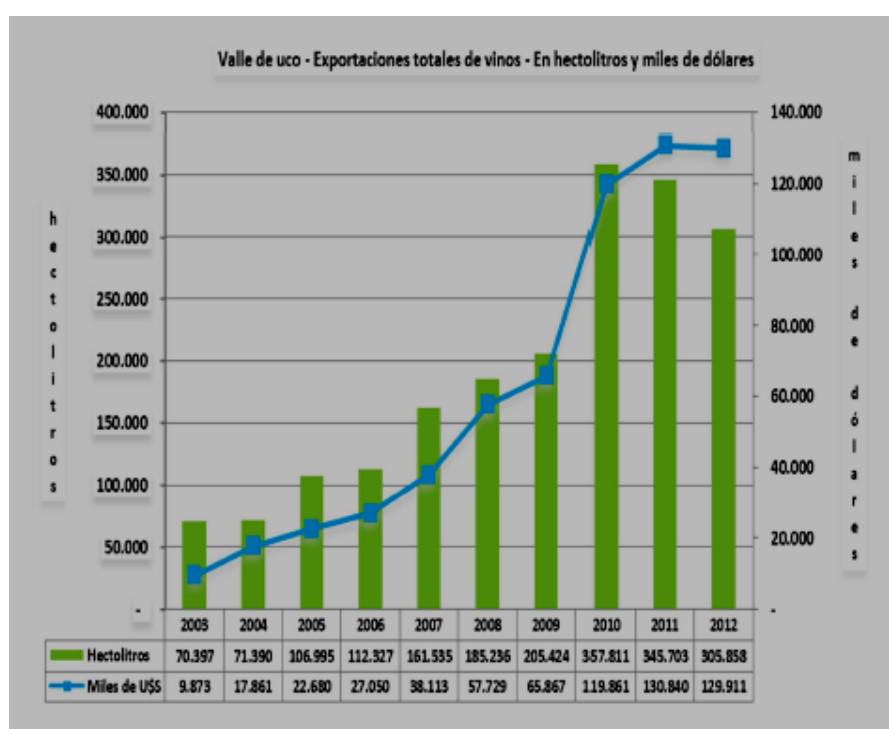
Esta zona se caracteriza por el predominio de las variedades de alta calidad enológica, que es el 97 % de la superficie. Cuenta con 33 bodegas inscriptas que se

caracterizan por estar equipadas con alta tecnología y abocadas principalmente a la elaboración de vinos Premium.

Dentro del área del Valle de Uco, los productores de Tupungato, al pie mismo del cerro homónimo, han pensado en constituir la Denominación de Origen "Valle de Tupungato" y de esta manera proteger y difundir la tipicidad y calidad de los vinos de la zona.

La comercialización total de vinos de este departamento muestra un incremento del 726% en el período 2003-2012. El mayor volumen comercializado fue el exportado.

Los principales importadores de vinos de este departamento son Estados Unidos, Canadá, Suecia, Italia, Reino Unido, Brasil, Finlandia, Japón y Países Bajos, entre otros.



Cuadro 4

En el cuadro 4 se muestra la evolución en la exportación de vinos en hectolitros y miles de dólares en el Valle de Uco: correspondiendo 22,6 millones de dólares a Tupungato, 84,2 millones a Tunuyán y 23,2 millones a San Carlos.

4.3. Herramientas para el análisis

Si bien los datos indicados más arriba, son tremendamente alentadores en cuanto a crecimiento económico, ha generado un impresionante y no menos complejo crecimiento demográfico ya que la población de Tupungato se duplicó: de 22.371 habitantes en el año 90, pasó a 32.865 en el 2010 y 48.789 habitantes en el 2012 (INDEC. Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 1991, 2010), generando un panorama social complicado para el Municipio, por la formación de asentamientos y villas de emergencia. Esta migración, proveniente de otros departamentos de Mendoza, se produce como consecuencia de las expectativas de empleo generada por estas nuevas inversiones en vitivinicultura.

Una sociedad puede desarrollarse económicamente, aunque en sus aspectos sociales no muestre mejoría alguna. En tal sentido, la interpretación del desarrollo económico adquiere relevancia en la medida en que se lo compare con el desarrollo social. Y para tal fin, resulta importante la construcción de un Sistema de Indicadores económico-social. Las nuevas situaciones sociales -cambio familiar, dificultades de los jóvenes para acceder a un empleo estable, mayor peso demográfico de las personas mayores, acceso de la mujer al mercado de trabajo- son retos a los que no se puede responder únicamente con información económica. Queda ya superada aquella época en la que se identificaba causalmente el crecimiento económico con el bienestar social.

4.3.1. Los Actores Sociales de Tupungato y la IED

A continuación resumimos las distintas percepciones y pareceres de los actores vinculados al quehacer vitivinícola. (Ver Anexo 2):

4.3.1.1. Funcionarios del Municipio

Según los funcionarios entrevistados del municipio de Tupungato, estas inversiones extranjeras han invertido en su territorio cifras millonarias año tras año, en los últimos veinte años. Les han aportado un crecimiento económico relativo. Les trajeron un serio problema social debido a la radicación de villas inestables cercanas a estas inversiones provenientes de otros departamentos de la provincia. Situación que a veces los ha desbordado. Prueba de esto es la duplicación de la población del departamento en los últimos veinte años. Problema social porque el presupuesto para el sector no alcanza frente a las demandas de asistencia. En tal sentido, señalan los

funcionarios, estas inversiones no han demostrado un verdadero interés por colaborar con el municipio, siendo que sus obreros son de la zona y ante una emergencia recurren al municipio que comparten. No muestran un compromiso socio-cultural.

4.3.1.2. Profesionales de la vitivinicultura y Pequeños Productores

Profesionales y pequeños productores sostienen que: sin duda la inversión extranjera en vitivinicultura en Mendoza y especialmente en Tupungato ha provocado un cambio fenomenal en toda la cadena productiva y un derrame importante en materia tecnológica sobre el sector. Pero coinciden en que hoy existe una gran concentración, sobre todo en la comercialización.

En materia de empleo hay una tendencia a reducir cada vez más la mano de obra, reemplazada por tecnología y maquinaria tanto en los pequeños productores locales como en las grandes inversiones extranjeras (riego y cosecha), motivados por los mayores rendimientos como por los conflictos sociales. Por eso la tendencia a preferir la figura de “Encargado de viña”, en lugar del “Contratista de viña”.

El encargado de viña es un trabajador rural registrado, con salario fijo, que realiza tareas menores y distribuye y controla trabajos de otros peones rurales, indicados por el patrón; no percibe porcentaje sobre los beneficios. Existen también las “cuadrillas” de peones (entre 25 y 30 personas) para trabajos de temporada, mano de obra no registrada, con una remuneración acordada con el patrón.

4.3.1.3. Los Sindicatos del sector

Desde los sindicatos que nuclean a los trabajadores de la viña sostienen que si bien estas inversiones se instalan dentro de lo que exige la ley y han producido un derrame de tecnología, no han generado aumento en el empleo ni en la mano de obra justamente por la tecnología que reemplaza la mano de obra. Si bien la cantidad de empadronados ha aumentado en los últimos diez años no lo ha hecho en proporción a la población y al aumento de las hectáreas cultivadas. Los salarios siguen siendo bajos (\$4.700 mensuales) y la responsabilidad cada vez mayor. Consideran que en relación con el dinero invertido y la rentabilidad, la calidad de vida de sus empadronados sigue siendo la misma de antes, ni que hablar de las contrataciones temporarias; y si esto no mejora tampoco mejora el lugar donde ellos viven. Estas inversiones vienen favorecidas por las condiciones naturales, los precios de las tierras, mano de obra barata que le permiten producir con menores costos, una mayor rentabilidad que en sus países de origen, y mayor competitividad en los mercados.

4.3.1.4. Empresarios y pequeños comerciantes

En cuanto a los tupungatinos entrevistados, como dueños de restaurantes, hoteles y comercio en general mantienen unanimidad en cuanto a que las inversiones extranjeras en vitivinicultura les ha traído una mejora económica relativa para el Departamento, no hay mayor empleo. Es como dos mundos diferentes. No tienen compromiso social, no hacen nada por el Departamento. Por ejemplo: la Bodega Salentein posee un “Museo del Vino”, que si llevamos familiares o visitas, nos cobra la entrada también a nosotros; “podrían hacer una excepción con los lugareños!” El Turismo es de tránsito; ni siquiera “la ruta del vino pasa por Tupungato”. A los turistas, los traen a las bodegas, consumen ahí y los llevan de vuelta a la ciudad de Mendoza. Sólo han mejorado el asfalto que rodea a sus propiedades.

Pero no toda la culpa es de ellos, hay una falta de políticas públicas desde el municipio para que esto mejore, no ofrecemos infraestructura para que la gente se quede en Tupungato. Ni se los compromete, por parte del municipio, socialmente.

4.3.1.5. Los Proveedores

En materia de provisión de insumos, las empresas entrevistadas coinciden en que les ha aportado un crecimiento significativo, a pesar de que hemos tenido que adecuarnos a sus exigencias y tecnologías frente a un mercado local deprimido. Nosotros aportamos repuestos y arreglos pero en materia de maquinaria de gran precisión la siguen trayendo de sus países de origen. Nosotros estamos muy lejos por dos motivos: nuestras empresas no tienen el dinero para esto, el dinero es “caro” y no lo tenemos para la investigación que a veces lleva años para mejorar la tecnología y los procedimientos. En materia social no podemos opinar demasiado, sí decimos que no les corresponde a estas empresas, ellas hacen su negocio, esto es responsabilidad del Estado y sus políticas públicas.

Si los analizamos fríamente, peor sería que no hubieran venido. Hay que aprovecharlas y en todo caso exigirles un mayor compromiso con políticas públicas.

4.3.2. Los Indicadores

Se seleccionaron algunos indicadores con el objeto de observar el impacto de las IED en el área de influencia.

Comenzaremos por definir qué son los indicadores y qué función tienen. Una de las definiciones más utilizadas por diferentes organismos y autores indica: “los indicadores son estadísticas, serie estadística o cualquier forma de pronóstico que nos facilita estudiar dónde estamos y hacia dónde nos dirigimos con respecto a determinados objetivos y metas, así como evaluar programas específicos y determinar su impacto”; fundamental para el seguimiento y monitoreo de políticas públicas. (López, M. y Gentile, N., 2006, página 1)

Los indicadores económicos y sociales seleccionados son: producto bruto geográfico, inversión, turismo, salud, educación y empleo.

En el siguiente cuadro expondremos el comportamiento de las variables a través de los datos que mostraron los indicadores, y analizaremos la correlación entre ellos.

IMPACTO DE LAS IED EN EL DESARROLLO SOCIAL-ECONÓMICO	Hasta 1990 (s/22.371 habitantes)	Hasta 2000 (s/28.539 habitantes)	Hasta 2010 (s/48.761 habitant)	INDICADORES	
EDUCACIÓN (tasa de escolarización centros de capacitación)	94 % (primaria) 33 % (secundaria) 5 % (terciaria)	98 % (primaria) 54 % (secundaria) 7 % (terciaria)	99 % (primaria) 77 % (secundaria) 17 % (terciaria)	SOCIALES	
	0 ctros de capacitación lab y profesional	2 ctros de capacitación lab y profesional	1 ctros de capacitación lab y profesional		
EMPLEO (en el área vitivinícola)	300 contratistas de viña 550 encargados de viña. S/datos cuadrillas	40 contratistas de viña. 638 encargados de viña S/datos cuadrillas	287 contratists de viña 770 encargados de viña S/datos cuadrillas		
SALUD	1 hospital 4 centros de salud Pcial 0 centros de salud Municipal	1 hospital 6 centros de salud Pcial 0 centros de salud Municipal	1 hospital 8 ctros de salud Pcial. 0 centros de salud Municipal		
PRODUCTO BRUTO GEOGRÁFICO (producción agropecuaria de Tupungato en miles de pesos)	17.416	41.831	236.414		ECONÓMICOS
INVERSIÓN EXTRANJERA EN VITIVINICULTURA	315 viñedos 3.061 ha con vid Inversión en viña nueva: 7.000 dólares por ha	394 viñedos 5.381 ha con vid inversión en viña nueva: 8.000 u\$s por ha. 1.800.000 u\$s inv/año (en promedio)	539 viñedos 8.767 ha con vid inversión en viña nueva: 6.560.000 dólares		

TURISMO	1953 visitantes	2.708 visitantes	6.098 visitantes	
	147 \$ gasto per cápita/d	155 \$ gasto per cápita	292 \$ gasto per cápita	
	1 alojamiento turístico	4 alojamientos turísticos	5 alojams turísticos	

Cuadro de datos

Fuente: elaboración propia sobre la base de INV, DEIE y Municipalidad de Tupungato

ANÁLISIS DE LOS DATOS OBTENIDOS:

Para poder comprender los datos arrojados por los indicadores y establecer una correlación entre las variables analizadas es necesario tener en cuenta, en primer lugar, el fenomenal crecimiento poblacional de Tupungato. En 1990 había 22.371 habitantes, en el 2000, 28.539 y en el 2010, 48.761; esto significó un crecimiento del 118 % en los 20 años analizados (1990-2010) (de los que corresponde casi un 60 % de población rural). Este crecimiento producto de la migración proveniente, en su mayoría, de otros departamentos de la Provincia, nos permitiría inducir que fue una consecuencia de las IED y las expectativas de empleo generadas por ellas.

Analicemos los datos del cuadro:

✓ Los **Indicadores Económicos**: Estos indicadores nos muestran otra cara de Tupungato: un crecimiento del *producto bruto geográfico* (sector agrícola) de, aproximadamente, 140 %, los 10 primeros años y de 465 % los siguientes 10, en millones de pesos. Con una *IED* de, en promedio 1,8 millones de dólares, por año, los 10 primeros años y 6, casi 7 millones de dólares de inversión en viña nueva, sólo en 2010. También, esto implicó un crecimiento en ingresos para la Provincia, en *turismo*, medido en la cantidad de visitantes que pasó de 39 % a un 212 % en los 20 años, con un gasto promedio, per cápita, por día que se incrementó en más de un 100 %, extendiendo los alojamientos para turistas, en un 400 %.

Sin embargo esto *no guarda relación* con el incremento de empleo en los rubros tradicionales.

✓ Los **Indicadores Sociales** muestran: *la tasa de escolarización* primaria, se incrementó un 5 %, la secundaria un 143 % y la terciaria un 240 %. En *el empleo del sector vitivinícola*, podemos considerar dos categorías: un empleo formal: *contratista de viña y encargado de viña*, y un empleo precario o informal: *las cuadrillas de peones rurales*. En lo que respecta al tradicional *contratista de viña*, el empleo tuvo un

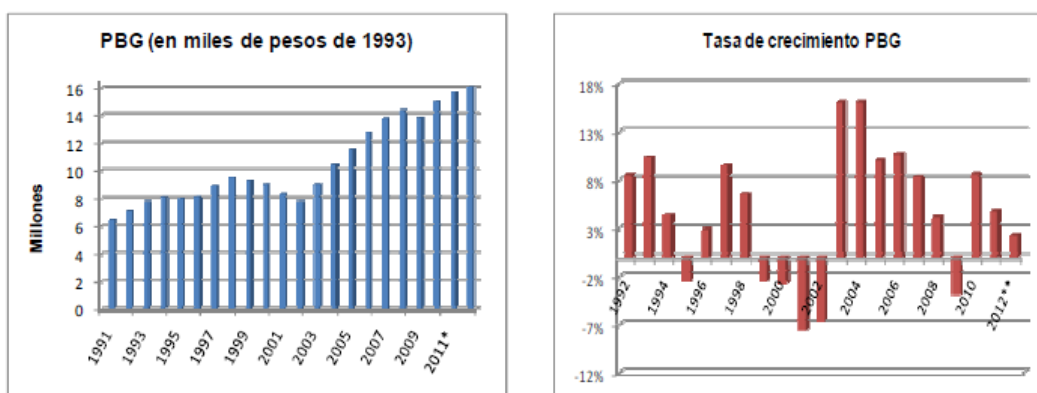
decrecimiento impresionante: los 10 primeros años disminuyó un 87 %, creció los siguientes un 368 %, dando un resultado negativo para los 20 años analizados de un 4 %. En cuanto a los *encargados de viña*, el cuadro nos muestra sólo un 36 % de aumento, en los 20 años, mientras que la superficie implantada subió en un 183 %. Esto equivaldría a decir que, ahora, cada encargado de viña debería administrar el doble de ha. que hace 20 años. En cuanto a las cuadrillas, al no estar registradas formalmente no existen datos ciertos del número de personas involucradas en esta actividad. Un dato interesante en estos trabajadores es que, aún cuando tienen una actividad informal, no permiten blanquear su situación por temor a perder cualquier tipo de “subsidio” que estén percibiendo. Cobran, aproximadamente, 3.000 \$ mensuales, mientras dure su tarea

En cuanto a *la salud*: no se observa crecimiento de hospitales y sí un aumento de 4 a 8 centros de salud de orden provincial, no municipal. Sin embargo y de acuerdo con los datos aportados por el Observatorio de Cuyo, las consultas externas en el único hospital público y salitas, se han quintuplicado. El 48 % de la población carece de cobertura en salud, y si esta consideración la llevamos a los menores de 1 a 4 años, este porcentaje asciende al 68 %.

4.3.3. Datos aportados por la Red de Observatorios de Cuyo (Ver Anexo 3):

De acuerdo con datos recientemente publicados por la RED DE OBSERVATORIOS DE CUYO, Argentina en su conjunto y Mendoza en particular han mostrado un crecimiento económico del orden del 7 % entre los años 2003 y 2008 para luego descender al 2,6 % y 3,5 % desde el 2009 al 2013. Ver Cuadro 5:

Gráfico I.1. Evolución del Producto Bruto Geográfico de Mendoza
Periodo 1991 a 2012. A valores constantes



Fuente: Elaboración propia sobre la base de DEIE y Facultad de Ciencias Económicas.

En el departamento de Tupungato, si bien ha habido un crecimiento económico importante sobre todo en inversiones vitivinícolas, no ha habido un **derrame** de este crecimiento, en la calidad de vida de sus habitantes. Según los indicadores utilizados por el observatorio, como la educación, el nivel de ingresos y la ocupación de las personas, junto con otros factores, no han sido de lo mejor para este Departamento.

Si bien el PBG ha mostrado un importante crecimiento, como lo demuestran los cuadros, sobre todo el sector agropecuario, Tupungato es el departamento que más asignación "Universal por Hijo" recibe; al 2011 representaba el 26 % de los hogares, sólo superado por Lavalle con un 33 %.

El Sector agrícola es el mayor demandante de empleo en el Valle de Uco, alcanzando en Tupungato el 48%. Asimismo, se advierte también que los departamentos que están económicamente ligados al sector agropecuario, en general, sufren de las mayores proporciones de población con carencias básicas en sus condiciones de vida.

Si bien en Tupungato ha disminuido el porcentaje de población con NBI, sigue siendo junto con Lavalle, los departamentos con mayores Necesidades Básicas Insatisfechas, principalmente el sector rural. Lo mismo sucede con los Ingresos Per Cápita, Tupungato es el departamento con menores ingresos individuales.

En el período 2001-2010 si bien los niveles de analfabetismo han disminuido en toda la provincia, las Regiones Este, Valle de Uco y Lavalle poseen mayores niveles de analfabetismo.

En materia de hacinamiento, cloacas y agua corriente, si bien han mejorado en el período 2001-2011 sigue siendo Tupungato uno de los departamentos con mayor hacinamiento, menor conexión a red cloacal, como así también hogares sin agua corriente.

Según censo 2010, Tupungato posee la mayor cantidad de hogares con piso de tierra o de polvo de ladrillo.

En general, se observa una menor calidad de vida, con una mayor exposición a factores de riesgo medio-ambientales para la salud, con estructuración socioeconómica dada por los ingresos y el nivel educativo menor, lo que configura menores oportunidades de alcanzar salud. La niñez y la mujer presentan niveles preocupantes de precariedad en cuanto a oportunidades de salud y educación.

El crecimiento económico en Tupungato en la última década ha sido notable, a un ritmo del 7% anual, pero se ha distribuido de tal manera que profundiza las desigualdades económicas existentes al inicio del período; esto debido a la fuerte concentración de la tierra y el capital.

CONCLUSIONES

La complejidad actual de las sociedades y los procesos de globalización han cambiado de alguna manera los paradigmas socioeconómicos. Hasta hace algunos años hablar de crecimiento económico era sinónimo de desarrollo. Hoy, el crecimiento económico sólo adquiere relevancia en la medida que se lo compare con el desarrollo social, ya que una sociedad puede desarrollarse económicamente, aunque en sus aspectos sociales no muestre mejoría alguna.

En el inicio de esta investigación nos habíamos planteado como problema “si las inversiones extranjeras en vitivinicultura habían producido un avance significativo en el desarrollo social del entorno”.

Luego de cotejar los datos proporcionados por los indicadores y la información obtenida de las entrevistas realizadas a los actores vinculados al sector, llegamos a la conclusión que: “el departamento de Tupungato, sobre el que enfocamos nuestra investigación, en los últimos veinte años ha mostrado un crecimiento económico fenomenal (7 % anual para la década 2003 – 2013), incluso por encima de la provincia”. En este sentido, las inversiones extranjeras vitícolas, en sus distintas modalidades, han sido las principales protagonistas con una inversión de más de 600.000.000 de dólares, un importante “derrame” tecnológico sobre el sector y un cambio en el paisaje favoreciendo el turismo enológico.

Sin embargo, no se observa una mejoría en la calidad de vida de los habitantes de Tupungato, ya que la mayoría de la población es rural (60 %) y es justamente aquí donde existe la población con mayores necesidades básicas insatisfechas, aun cuando el sector rural es el mayor demandante de mano de obra.

Estas inversiones que llevan adelante estrategias empresariales como restaurantes, hoteles y actividades dentro de sus fincas, son demandantes de infraestructura para las cuales recurren al Municipio, desvinculándose de la comunidad local. La atracción por invertir en Mendoza y especialmente en Tupungato, se

relaciona principalmente con los recursos naturales, tierras y mano de obra barata. Estas inversiones son portadoras de tradición en la actividad, una marca fuerte y redes de comercialización, por lo cual no necesitan explotar la identidad del territorio tupungatino para valorizar sus productos, no les interesa la relación con la comunidad donde se asientan sus empresas como así tampoco los eventos culturales como la fiesta de la vendimia, se muestran independientes respecto a la pertenencia territorial.

Por último decimos, que si bien la inversión extranjera actuó como herramienta de crecimiento económico para Tupungato, colaboró de una manera exigua al desarrollo humano y social de su entorno.

ALGUNAS LÍNEAS DE ACCIÓN POSIBLES PARA MEJORAR EL IMPACTO DE LAS IED

Las IED trajeron crecimiento económico a Tupungato, pero a su vez complicaciones sociales al Municipio. La aparición de estas nuevas problemática es un desafío y pone a prueba la capacidad del Sistema Político para canalizar las demandas y dar respuestas a las necesidades mediante la elaboración de Políticas Públicas.

El fuerte contraste que se observa en la economía de Tupungato entre “el crecimiento económico y la calidad de vida de los tupungatinos” se debe a dos aspectos fundamentales.

- La fuerte concentración de la riqueza (tierra y capital), y
- La desigual distribución de la renta.

Proponemos algunas acciones que podrían mejorar el impacto de las IED:

1. Adecuación del régimen impositivo: (Ley de Coparticipación Federal y Ley de Coparticipación Provincial); esto permitirá que los impuestos queden en mayor proporción en Tupungato, permitiendo al Municipio aumentar la obra pública.

2. “Escuelas con Identidad”. Esto significa: formación de un modelo pedagógico propio, sensibilización de la comunidad, capacitación a docentes, convocatoria para detectar talentos musicales, deportivos y otros. Esto permitirá lograr un cambio cualitativo y generacional logrando en la comunidad del entorno un verdadero desarrollo humano y social.

3. Acuerdos Municipio – IED (exenciones o diferimientos de pagos de tasas) que comprometan a éstas con el financiamiento de obras que permitan mejorar la calidad

de vida de los habitantes (bibliotecas y mediatecas, becas, centros de salud, polideportivos, centros de exposiciones y congresos, museos, escuelas,...)

4. Exigir a las IED, al momento de su radicación, “contratos de largo plazo” (10 años) que las vinculen con pequeños productores en cuanto asistencia tecnológica, elaboración y comercialización; principalmente con productores no integrados.

BIBLIOGRAFÍA

- ASPIAZU, D. y BASUALDO, E., (2000). “El complejo vitivinícola argentino en los noventa. Potencialidades y restricciones”.

- BANCO MUNDIAL, (2004). “La pobreza en México. Una evaluación de las condiciones, las tendencias y la estrategia del Gobierno”.

- CARPIO, Adolfo P., (2004). “Principios de filosofía”. Ed. Glauco, Buenos Aires. ISBN 950-9115-01-0.

- Consejo Empresario Mendocino (CEM), (1999). “Inversiones extranjeras en Mendoza”.

- Consejo Empresario Mendocino (CEM), (2005). “Hacia una estrategia de Inversiones en Mendoza”.

- FURLANI de CIVIT, María, (1991). “Transformaciones recientes en el oasis norte de Mendoza, Argentina. En América Latina: Regiones en transición. Madrid, Universidad de Castilla-La Mancha.

- GAGO, Alberto D., (2008). “Globalización y El Proceso de Acumulación Neoliberal”. El caso de la Región de Cuyo – Argentina. Publicaciones CEIR, Mendoza.

- GAGO, Alberto D., (2006). “Las nuevas tendencias de Desigualdad, Polarización y Exclusión”. El Impacto de la Acumulación Vigente en la Región de Cuyo – Argentina. Publicaciones CEIR, Mendoza.

- GAGO, Alberto D., (2003). “Aspectos Técnicos- Metodológicos para el Análisis de la Agroindustria Vitivinícola”. Documento de Trabajo 1. Publicaciones CEIR, Mendoza.

- GOBIERNO DE MENDOZA, (1877). “Memoria del Ministro de Gobierno ante la Legislatura, 3-2-1877”. Registro Oficial.

- GUERRA BORGES, Alfredo, (2001) "Factores determinantes de la inversión extranjera: introducción a una teoría inexistente".
- GUTIÉRREZ DE MANCHÓN, María J., (1999), "Mendoza: una geografía en transformación. Mendoza, Facultad de Filosofía y Letras, UN Cuyo.
- GUTIERREZ de MANCHÓN, María J., (1996). "Retrosceso y reconversión de cultivos en los oasis de Mendoza. En Mendoza: una geografía en transformación". Mendoza, UN Cuyo.
- INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA (INV), (1969). "Estadística Vitivinícola-INV 68. Mendoza.
- INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA (INV), (1987). "Los productos vitivinícolas argentinos en los mercados mundiales. Año 1986". Mendoza.
- LETOURNEAU, Jocelyn, (1993). "Canadá y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte: desafíos y problemas". CICLOS en la Historia, la Economía y la Sociedad, nº 4, Buenos Aires, UBA.
- LEVY, Santiago, (1991). "Poverty Alleviation in México", Documento de trabajo 679, Oficina Regional para América Latina y del Caribe del Banco Mundial.
- LÓPEZ, M. Y GENTILE, N., (2006). "Sistema de indicadores económicos y sociales: la importancia del análisis integrado". Facultad Ciencias Económicas y Sociales, Universidad Nacional de Mar del Plata. Buenos Aires.
- LLAVER, Mauricio, (1997). "Inversiones en la industria vitivinícola". Temas del Mercosur nº 2, INTECO-UNS Luis y Fundación Andina.
- MIDGLEY, James, (1995). "Social Development: The Developmental Perspective in Social Welfare". Londres.
- OLAMENDI, Laura, (2000). "Léxico de la política". FLACSO, CONACYT, FUNDACIÓN HEINRICH BÖLL y FCE. México.
- PEREZ ROMAGNOLI, Eduardo, (1996). "Contribuciones para una geografía histórica de Mendoza: industrias inducidas por la fabricación de vino entre 1880 y 1930". Revista de Estudios Regionales nº 15/16, Mendoza: CEIDER-UN Cuyo.

- PEREZ ROMAGNOLI, Eduardo, (1997). "Mendoza, núcleo de la metalurgia argentina fabricante de máquinas y equipos para la industria transformadora de materias primas de base agraria". Boletín de Estudios Geográficos N° 92, Mendoza, UN Cuyo.
- PEREZ ROMAGNOLI, Eduardo y RICHARD-JORBA, Rodolfo, (1994). "Una aproximación a la geografía del vino en Mendoza: distribución y difusión de las bodegas en los comienzos de la etapa industrial (1880-1910)". Revista de Estudios Regionales n° 11, Mendoza: CEIDER-UN CUYO.
- PIÑEIRO, José Luis, (2009). "Seminario de Teoría del Desarrollo". Revistas Editadas.
- RICHARD-JORBA, Rodolfo, (1992). "Conformación espacial de la viticultura en la provincia de Mendoza y estructura de las explotaciones. 1881-1900". Revista de Estudios Regionales n° 10, Mendoza: CEIDER-UN CUYO.
- RICHARD-JORBA, Rodolfo, (1998). "Modelos vitivinícolas en Mendoza (Argentina): desarrollo y transformaciones en un período secular, 1870 – 2000".
- SCHUMPETER, Joseph, (1996). "Capitalismo, Socialismo y Democracia". Barcelona.
- SEN, Amartya, (2000). "Desarrollo y Libertad". Editorial Planeta, México.
- TODARO, Michael, (1987). "Economía para un mundo en desarrollo". Fondo de cultura económico. México.
- ZAMORANO, Mariano, (1959). "El viñedo en Mendoza". Boletín de Estudios Geográficos N° 23, Mendoza, UN Cuyo.

- Páginas web:

www.deie.mendoza.gov.ar

www.inv.gov.ar

www.tupungato.gov.ar

www.observatorio.org

<http://www.losandes.com.ar/economia.asp>

www.coviar.com.ar

<http://www.fce.uncu.edu.ar/upload/investigacionvitiv.pdf>

<http://www.ub.edu/geocrit/sn-69-83.htm>

www.losandes.com.ar/notas/2006/12/14-330878.asp

ANEXO 1

01. Ley de Inversiones Extranjeras

Qué entiende por inversión extranjera nuestra legislación? La Ley 21.382/93 ó LEY DE INVERSIONES EXTRANJERAS dice al respecto:

LEY DE INVERSIONES EXTRANJERAS Ley 21.382

TEXTO ORDENADO, aprobado como Anexo I del Decreto N° 1853/1993 (B.O. 8/9/1993)

ARTÍCULO 1 - Los inversores extranjeros que inviertan capitales en el país en cualquiera de las formas establecidas en el Artículo 3 destinados a la promoción de actividades de índole económica, o a la ampliación o perfeccionamiento de las existentes, tendrán los mismos derechos y obligaciones que la Constitución y las leyes acuerdan a los inversores nacionales, sujetos a las disposiciones de la presente ley y de las que se contemplen en regímenes especiales o de promoción.

ARTÍCULO 2 - A los fines de la presente ley se entiende por:

1. Inversión de capital extranjero: a) Todo aporte de capital perteneciente a inversores extranjeros aplicado a actividades de índole económica realizadas en el país. b) La adquisición de participaciones en el capital de una empresa local existente, por parte de inversores extranjeros.

2. Inversor extranjero: Toda persona física o jurídica domiciliada fuera del territorio nacional, titular de una inversión de capital extranjero, y las empresas locales de capital extranjero definidas en el próximo inciso de este artículo, cuando sean inversoras en otras empresas locales.

(Nota Infoleg: a los efectos de lo establecido en el art. 2° inc. 2), el art. 3° del Decreto 1853/93 dice que "el concepto de inversor extranjero incluye a las personas físicas o jurídicas argentinas con domicilio fuera del territorio nacional.")

3. Empresa local de capital extranjero: Toda empresa domiciliada en el territorio de la República, en el cual personas físicas o jurídicas domiciliadas fuera de él, sean propietarias directa o indirectamente de más del 49 % del capital o cuenten directa o indirectamente con la cantidad de votos necesarios para prevalecer en las asambleas de accionistas o reuniones de socios.

4. Empresa local de capital nacional: Toda empresa domiciliada en el territorio de la República, en la cual personas físicas o jurídicas también domiciliadas en él, sean propietarias directa o indirectamente de no menos del 51 % del capital y cuenten directa o indirectamente con la cantidad de votos necesarios para prevalecer en las asambleas de accionistas o reuniones de socios.

5. Domicilio: El definido en los Artículo 89 y 90 del Código Civil.

ARTÍCULO 3 - La inversión extranjera podrá efectuarse en:

1. Moneda extranjera de libre convertibilidad.
2. Bienes de capital, sus repuestos y accesorios.
3. Utilidades o capital en moneda nacional pertenecientes a inversores extranjeros, siempre que se encuentren legalmente en condiciones de ser transferidos al exterior.
4. Capitalización de créditos externos en moneda extranjera de libre convertibilidad.
5. Bienes inmateriales, de acuerdo con la legislación específica.
6. Otras formas de aporte que se contemplen en regímenes especiales o de promoción.

ARTÍCULO 4 - La reglamentación de la presente ley la determinará el organismo administrativo dependiente del MINISTERIO DE ECONOMIA Y OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS cuya jerarquía no será inferior a la de Subsecretaría, que actuará como Autoridad de Aplicación, fijando además su constitución, funciones y facultades.

ARTÍCULO 5 - Los inversores extranjeros podrán transferir al exterior las utilidades líquidas y realizadas provenientes de sus inversiones, así como repatriar su inversión.

ARTÍCULO 6 - Los inversores extranjeros podrán utilizar cualquiera de las formas jurídicas de organización previstas por la legislación nacional.

ARTÍCULO 7 - Las empresas locales de capital extranjero podrán hacer uso del crédito interno con los mismos derechos y en las mismas condiciones que las empresas locales de capital nacional.

ARTÍCULO 8 - Los aportes transitorios de capital extranjero que se efectúen con motivo de la ejecución de contratos de locación de cosas, de obras o de servicios u otros, no están comprendidos en la presente ley y se regirán por los términos de los respectivos contratos conforme a las disposiciones legales que les fueren aplicables, no obstante lo cual los titulares de dichos aportes podrán optar por realizar su inversión dentro de los términos de esta ley.

ARTÍCULO 9 - Los actos jurídicos celebrados entre una empresa local de capital extranjero y la empresa que directa o indirectamente la controle u otra filial de esta última serán considerados, a todos los efectos, como celebrados entre partes independientes cuando sus prestaciones y condiciones se ajusten a las prácticas normales del mercado entre entes independientes.

ARTÍCULO 10. - Deróganse las Leyes Nros. 20.557, 20.575 y 21.037 y los Decretos Nros. 413/74 y 414/74, quedando por ello derogadas las Resoluciones de carácter general dictadas en su consecuencia.

02. Ley de Reconversión y Diversificación Agrícola

Ley 5.446

Mendoza, 29 de agosto de 1989 (ley general vigente)

TÍTULO: convenios de cooperación técnica para la reconversión y diversificación agrícola

Artículo 1 -facultase al poder ejecutivo para concertar convenios de cooperación con el instituto nacional de tecnología agropecuaria (inta), universidad nacional de cuyo (facultad de ciencias agrarias) secretaria de agricultura, ganadería y pesca de la nación, secretaria de desarrollo regional, consejo nacional de investigaciones científicas y técnicas (conicet) y todo otro organismo que estime conveniente, con vistas a estudiar, diseñar y proponer modelos orientativos de reconversión y diversificación agrícolas que incentiven la erradicación de viñedos con variedades de baja calidad enológica como alternativas de sustitución; y trazar el plan orientado de conversión vitícola (porvit). este plan deberá estructurar un abanico de opciones de cultivos sustitutivos, con sendos estudios de factibilidad agronómica y económica, poniendo especial énfasis en las probabilidades de captar la demanda externa. a través de los bancos oficiales provinciales, podrán implementarse líneas crediticias cuyo reembolso deberá ajustarse al ritmo de generación de la respectiva tasa interna de retorno.

Artículo 2 -los productores que en el futuro erradiquen total o parcialmente sus viñedos y lo que reconvierten por variedades con destino al consumo de fresco y pasas, las que por ningún concepto podrán destinarse a la vinificación, de acuerdo con las pautas aceptadas al inscribirse voluntaria mente en el porvit, recibirán anualmente -sin cargo alguno-y a modo de incentivo, durante cinco (5) años consecutivos, una cuota de vino equivalente, por cantidad y tipo, al veinticinco por ciento (25%) de volumen de vino que teóricamente resultaría si elaborara la totalidad de la cosecha de uva promedio de los tres (3) años inmediatamente precedentes, correspondiente a la superficie de los viñedos por erradicar, según deduzca de sus declaraciones juradas registradas ante el instituto nacional de vitivinicultura.

Artículo 3 -en su primer etapa, el plan orientado de reconversión vitivinícola (porvit) tendrá una meta provisoria de eliminación de un millón (1. 000.000) de quintales de producción vitivinícola provincial de las características que determine el poder ejecutivo en la reglamentación de la presente ley.

Artículo 4 -el ministerio de economía de la provincia será la autoridad de aplicación de la presente ley, la cual deberá ser reglamentada por el poder ejecutivo dentro de los ciento veinte (120) días de su promulgación.

Artículo 5 -la autoridad de aplicación queda facultada para ampliar hasta en un doscientos por ciento (200%) la meta cuantitativa de reconversión, en una o mas etapas sucesivas.

Artículo 6 - será condición ineludible para la admisión en el plan orientado de reconversión vitícola (porvit) que el aspirante al programa, garantice el mantenimiento de la fuente de trabajo de los actuales contratistas o empleados o, en su defecto, se comprometa a darles prioridad en la nueva unidad de producción sustitutiva, excepto que resulte imposible en función de las nuevas formas de explotación, en cuyo caso deberá acreditar haber satisfecho las obligaciones laborales. todo ello de conformidad a la legislación vigente.

Artículo 7 - el poder ejecutivo queda facultado para arbitrar medidas de estímulo adicionales, tales como desgravaciones, sistemas de apoyo, paquetes tecnológicos, preferencias crediticias y toda otra que estime conducente para consolidar el objetivo de reconversión rentable perseguido.

Artículo 8 - en cuanto a la disponibilidad de los vinos que reciban anualmente como compensación los productores acogido al porvit, tendrán derecho al tratamiento preferencial por parte de Bodegas y Viñedos Gíol, tanto en las operaciones de compra, como en la opción de solicitar el canje de vinos por mostos. igualmente, el poder ejecutivo deberá tramitar ante el instituto nacional de vitivinicultura (INV) la concesión de que, a los efectos del prorrateo estos productores sean considerados en paridad de derechos con los contratistas.

Artículo 9 - los productores inscriptos que infrinjan las cláusulas contractuales del plan orientado de reconversión vitícola (porvit) serán penalizados con la reducción o interrupción definitiva de su cuota anual de compensación, de conformidad con lo que establezca la reglamentación de la presente ley.

Artículo 10 - facultase a la autoridad de aplicación para celebrar convenios y/ o contrataciones temporales con organismos y/ o especialistas o consultores oficiales o privados, nacionales o internacionales, para lograr una integral y eficiente aplicación de esta ley, especialmente en cuanto a la formulación detallada, exhaustiva y precisa de modelos sustitutivos de reconversión agrícola

Artículo 11 - el poder ejecutivo instruirá a los representantes de la provincia ante el instituto nacional de vitivinicultura (inv) y realizara las gestiones que correspondan ante la secretaría de desarrollo regional y ante los gobierno de las provincias vitivinícolas con representación en el instituto nacional de vitivinicultura, a fin de que se habite la canalización de fondos proporcionales emergentes del artículo 19 de la ley nacional 23.550, hacia la creación de partidas que cubran las erogaciones necesarias para el eficaz cumplimiento de la presente ley, y con imputación a la misma de conformidad con las pautas de ejecución establecidas en la reglamentación.

Artículo 12 - para el eficaz cumplimiento de la presente ley, el poder ejecutivo podrá destinar:

a) los recursos provenientes de la nación, sus entidades descentralizadas o aportes de organismos internacionales que se obtengan para tal fin;

b) los montos que presupuestariamente se asignen;

c) el resultado de las operaciones financieras que se realicen con los fondos previstos en los incisos a) y b) precedentes.

Artículo 13 - comuníquese al poder ejecutivo.

ANEXO 2

ENTREVISTAS

RUBÉN CEPEDA, TITULAR DEL SINDICATO ÚNICO DE CONTRATISTAS DE VIÑAS Y FRUTALES DE LA REPÚBLICA ARGENTINA (MENDOZA)

El Secretario General del sindicato sostiene que ellos no se oponen de ninguna manera a las inversiones extranjeras directas (IED) ya que han aportado un gran avance en materia de innovaciones tecnológicas (como riego, técnicas de poda, cosechadoras, movimiento de suelos, etc.) mejorando la calidad de los viñedos y la competitividad.

Han generado un crecimiento importante en algunos sectores geográficos como el Valle de Uco. Que cualquiera puede observar con solo recorrer “Los caminos de vino”, sobre todo en materia turística.

No se oponen además porque existe actualmente la Ley de Tierras N° 26737 y el Decreto Reglamentario 274/2012 que limita la propiedad, posesión o tenencia de tierras rurales en manos extranjeras a un 15 por ciento del territorio nacional, tanto para personas físicas como jurídicas extranjeras.

Sostiene que la lucha de los pueblos por la tierra es tan vieja como la existencia del hombre. Que si bien las leyes otorgan el derecho de propiedad de la tierra, ésta forma parte de un todo de un territorio; La tierra, como parte de un territorio nacional está por encima de ese derecho de propiedad. Por eso tiene una función social.

Pero la contracara de esto es que según datos elaborados por ellos mismos el 70% de la población de las villas de emergencia en la Provincia de Mendoza está constituido por trabajadores que provienen o mejor dicho, son expulsados de las zonas rurales por falta de trabajo. Esto sin duda lleva a un hacinamiento de las familias sin trabajo en la ciudad y el riesgo que implica por volcarse a la delincuencia, droga, trata y prostitución y que hoy es una realidad.

Si bien estas (IED) se adecuan a las leyes laborales de nuestro país, la cantidad de trabajadores que contratan es mínima, justamente por la mayor tecnología (p.ej. riego por goteo o cosechadoras) que desplaza a la mano de obra, es más, los pequeños productores (0 a 5 y de 5 a 10 Hs) contratan mayor mano de obra que la IED, justamente por el menor grado tecnológico.

Apelando a esta concepción de la función social de la tierra (que forma parte de un todo) es que las IED deberían comprometerse más en el desarrollo social de la comunidad y no solo radicarse en nuestras tierras para maximizar sus ganancias por las condiciones naturales o las facilidades otorgadas por las élites políticas.

Hasta ahora no han aportado nada al desarrollo social, más que los impuestos que pagan al estado nacional y provincial. Solo las entidades intermedias como el caso de su sindicato que le ha dado una cierta movilidad social ascendente a sus trabajadores, con capacitación, elaboración de la uva en su parte proporcional del viñedo (18%), sus propios vinos (“El Contratista de Mendoza”) y su posibilidad de exportar en un futuro cercano. mejorando su calidad de vida, construyendo casas para sus contratistas y pudiendo mandar a todos sus hijos a la universidad.

Estas IED se quejan de todo, cuando alguna medida los afecta. Hoy se quejan del tipo de cambio, que no les es rentable, pero producir una botella de vino $\frac{3}{4}$ es muy barato en Mendoza, sobre todo los insumos secos, y se paga \$1,20 el kilo de uva con lo que se hace una botella $\frac{3}{4}$ (saque la cuenta) que vendida en el exterior, como hacen la mayoría de las IED deja enormes ganancias; o si no exportan los “caldos” a granel a sus países de origen, ahí los envasan y siguen teniendo grandes utilidades.

ING. AGRÓNOMO GUILLERMO CACCIAGUERRA, MENDOCINO – UNCUYO
(GERENCIADOR DE PROYECTOS VITIVINÍCOLAS Y ADMINISTRADOR DE
FINCAS “ALTO CEDRO” – SUIZA 100 HAS EN TUPUNGATO)

El prestigioso profesional sostiene que: sin duda la inversión extranjera en vitivinicultura en Mendoza y especialmente en Tupungato ha provocado un cambio fenomenal en toda la cadena productiva y también para los profesionales de su carrera.

Sostiene que el recupero de la inversión, para aquellos que encaran nuevos emprendimientos es a muy largo plazo, no así para aquellos que compraron viñedos y bodegas y las reconvirtieron rápidamente y por lo tanto su rentabilidad es de corto plazo.

Las innovaciones y tecnologías agregadas han aumentado significativamente el rendimiento por hectárea (poda, riego por goteo (disminuyendo los efectos de las heladas), mallas antigranizo, conocimiento científico, cosechadoras mecanizadas.

Confirma el Ingeniero un alto grado de concentración, sobre todo en el último eslabón de la comercialización (fijando los precios en el mercado local) encabezados principalmente por el “Grupo Catena” “Peñaflor” “La Close de los 7” Bgas. y Vdos López”

Estas millonarias inversiones en el sector vitivinícola ha llevado a otro gran negocio que es el inmobiliario ya que hasta hace cinco o seis años una hectárea en producción estaba alrededor de los 10.000 dólares y hoy vale 150.000 dólares la Ha., siendo uno de los precursores en esta materia el “Grupo Salentein” que fraccionó tierras ya en producción vendiéndolas en esos valores.

Nuestro Ingeniero manifiesta que las causas que él cree por el cual una inversión extranjera se instala en otras regiones, en lugar, de exportar desde su origen se pueden dividir en dos: a – buscan una mejor competitividad al tener condiciones más favorables en los países receptores; b – mayor rentabilidad, por sus costos de producción, salarios. Diversificación de la inversión (fondos de inversión). Y c – Hay otras inversiones que vienen de generaciones (italianas y francesas sobre todo) y que buscan un legado a sus futuros descendientes, como pasó con ellos, es decir, no se trata de permanente la búsqueda de aumentar el capital, sino que continúan ese legado dejado por sus antecesores, un compromiso generacional. Otros porque les da estatus (como Marcelo Tinelli) de brindar con vinos que llevan su nombre.

Ahora bien, reconoce que si bien estas inversiones son millonarias en dinero, y se instalan dentro de la ley de inversiones, en el lugar donde se radican no queda nada de todo lo que invierten; es más, el hecho de no poder exportar vinos en cajas de 6 unidades (por el tipo de cambio sobrevaluado que encarece nuestro productos en el mercado internacional) y tener que hacerlo a granel no solo reduce los costos para ellos sino que la rentabilidad queda en el lugar donde se fraccionan estos vinos antes de ser comercializados (por lo general un sus países de origen).

Cuando se le consultó, luego de hablar con Rubén Sepeda del Sindicato Único de Contratista de Viñas de Mendoza, quien dice que un contratista no puede trabajar más de 10 has; el Ingeniero dice: es verdad, a lo sumo entre 7 y 9 , a menos que tenga varios hijos. La pregunta salta de inmediato: ¿qué sucede entonces con estas inversiones que van desde las 100 Has a 2.000 has ó más? ¿cuántos contratistas tienen en sus viñedos? Solamente en la de 100has deberían tener 12 contratistas; bueno esto no es así, porque utilizan la figura del encargado de finca en lugar del contratista entonces tienen 4 encargados con 25 has cada uno, uno de estos es el capataz; a estos encargados se les paga entre \$4.500 y \$4.900 mensuales para que supervisen y realicen algunas tareas y otras toman cuadrillas de personas a las que se les paga \$3.000 por mes, terminan el trabajo y se van (no más de un mes o dos). Siempre bajo la supervisión de un Ing. Agrónomo como él; quien reflexiona “.....¡quien puede vivir con estos valores!!!!

Agrega el ingeniero que, aún cuando se les ofrece el trabajo en blanco, no lo toman porque pierden los subsidios, pero para los propietarios es un problema por las inspecciones; pero estas cuadrillas dentro de todo tienen trabajo gran parte del año.

Al tener 4 encargados solamente (con su respectiva vivienda precaria) evitan conflictos sociales entre estos grupos que viven dentro de la propiedad.

¿Por qué no utilizan la figura del contratista? Bueno, porque el contratista es un socio que se lleva el 18% de la producción, y hoy, con cada vez más tecnología e innovaciones (malla antigranizo, riego por goteo, conocimiento etc.) se maximiza la

producción y la utilidad y las inversiones no tienen que compartir sus ganancias con un socio como el contratista, aún cuando el salario de éste es de entre \$2.000 y \$2.500, porque participa con el 18% de la producción. Además, habría 12 familias de contratistas por cada 100 ha, con el conflicto social que esto traería aparejado. La legislación lo permite!!!!!!!

Las exportaciones de vinos no tienen retenciones, solo el 21% del IVA, que el gobierno devuelve aunque tarde, mal o nunca.

BEATRIZ NANCY GELVES, TUPUNGATINA DE NACIMIENTO, ENCARGADA DEL DPTO. DE ACCIÓN SOCIAL DE TUPUNGATO.

La funcionaria sostiene que la población de Tupungato se ha duplicado desde 1990 al 2012 debido al supuesto empleo dado por las nuevas inversiones, lo que nos ha traído un serio problema por la instalación de tres villas de emergencias a las que no podemos asistir por falta de fondos y vernos desbordado por esta situación.

Sostiene que el Dpto. de Acción Social, del que ella es Sub-encargada, por vacaciones de la titular Sra. Flavia Torfe; prácticamente no reciben nada, no vemos nada de tanto dinero invertido en nuestras tierras, no queda nada de tanta inversión. Tenemos un presupuesto bajísimo para nuestro sector.

El dinero que recibimos es para emergencias, frente a inundaciones, vientos u otros imprevistos asistimos a los vecinos con nylon o evacuaciones o asistencia de tal cual enfermedad.

Creando que estas inversiones generan mucho trabajo, se han instalado tres villas de emergencia con personas de otros departamentos, a las cuales hay que asistirles frente a la precariedad de sus viviendas,, su situación social. Rogando que no haya una catástrofe (referidas al clima) porque la ambulancia que tiene el municipio es vieja y funciona tarde, mal y nunca; apenas se puede llegar a la ciudad de Mendoza. A nuestro Hospital le falta de todo, la mayoría de las veces hay que derivar a Tunuyán o directamente a Mendoza; Solo contamos con cinco salitas provinciales de salud en funcionamiento, otras tres no funcionan porque están alejadas y los médicos y enfermeros no quieren viajar por la inseguridad. Incluso las personas que trabajan en estas importantes inversiones, se atienden aquí, pero si es un accidente, no tenemos los medios para asistirlos rápidamente.

Debería limitarse más aún la compra de tierras por parte de los extranjeros o exigirles mayor compromiso. Estamos siempre condicionados con la coparticipación que recibe de la provincia. Por supuesto que esto ya depende de "la acción política"; del Intendente o del Gobernador.

La funcionaria se pregunta, si hay democracia cuando no hay una mejora en la calidad de vida de los ciudadanos...

La funcionaria nos agradeció que la Universidad (FCPyS) se preocupe por la realidad que se vive en el Dpto. de Tupungato y agrega: "no todo lo que brilla es oro". El agradecimiento fue mutuo por habernos atendido.

ROSANA SOLUSTRI, TUPUNGATINA DE NACIMIENTO, HIJA DE INMIGRANTES ITALIANOS LLEGADOS A ESTAS TIERRAS A PRINCIPIOS DEL SIGLO XX.

Dueña, por herencia, de uno de los restaurantes más importantes de Tupungato: “Valle de Tupungato” accedió, café de por medio en su propio negocio, a la entrevista, que le pareció muy interesante que la Universidad se acercara a los habitantes de estas tierras.

Sostiene que estas inversiones extranjeras en vitivinicultura no tienen nada que ver con la ciudad de Tupungato; es más, son dos mundos diferentes; incluso, la tan famosa “camino del vino” o “rutas del vino” fue construida de tal manera que no pasa por la ciudad, centro de Tupungato.; no estamos incluidos en el recorrido. Ha traído algo de turismo, pero no lo suficiente como para que se note una mejoría en el desarrollo social, sobre todo en el empleo. El turista es traído a conocer las fincas y bodegas y llevados de vuelta a la ciudad de Mendoza.

Es cierto que Tupungato (ciudad) no ofrece infraestructura, ni cosas para hacer en nuestra ciudad, por eso tenemos un turismo de paso, que consume poco, no pernocta aquí, vuelve a Mza. donde se hospeda. Pero esto ya depende de las políticas públicas. El Municipio siempre anda escaso de dinero que no condice con la gran inversión en dinero hecha por estas inversiones y hoy nuestras tierras se han transformado en un importante negocio no solo vitícola sino inmobiliario, ejemplo de lo que le digo es Salentein que compra las tierras aledañas a su bodegas las hace producir y las vende a otros inversionistas. Posee además un importante “museo vitivinícola” pero les cobra la entrada a los parroquianos si llevamos algún familiar o amigo a conocer.

Creo que no han traído crecimiento económico y menos desarrollo social. Antes teníamos cinco estaciones de servicio, hoy queda una sola en la rotonda de la entrada y a veces no tiene combustible, con todo lo que significa para aquellos que tenemos nietos o hijos chicos frente a una emergencia, por lo tanto cuidamos de tener siempre el tanque con el combustible suficiente para llegar a Mendoza. ¿Le parece?

Mi opinión es que, salvo algunos pequeños productores integrados han podido sobrevivir, el resto sucumbió y se abandonaron muchas propiedades rurales.

No es culpa de estas inversiones sino de las políticas públicas, sí hay que reconocer que en cuanto a tecnología han aportado mucho, pero no en empleo.

MARCELO MELNICOV, GERENTE DE GABRIEL BOUILLARD Y CIA. SRL, PROVEEDORES DE INSUMOS ENOLÓGICOS Y QUÍMICOS PARA BODEGAS.

Marcelo sostiene que las IED han aportado un importante crecimiento al sector vitivinícola, peor sería si no hubieran venido y siguiéramos con las tecnologías obsoletas en esta materia. A nosotros nos han favorecido, porque tanto nuestros productos como las maquinarias u otro tipo de insumo seco lo compran acá en

Mendoza. No sabemos cuanto queda en Tupungato o si beneficia a los ciudadanos de esa zona, creemos que sí.

Creemos que no es obligación de estas inversiones la parte social; esto debe estar a cargo del gobierno tanto nacional, provincial como municipal. Mediante políticas públicas que favorezcan el desarrollo humano y social. Ellos pagan los impuestos y el Estado debe distribuirlo de tal manera que beneficie de cualquier manera a la población.

A nosotros nos parece muy buena la IED, peor sería que no existieran!!! O se hubieran instalado en Chile o en otras provincias de Argentina.

Marcelo atiende personalmente la zona de Tupungato y considera buena la IED, le ha dado a Tupungato otro desarrollo económico y un cambio de mentalidad en los productores locales, si bien han hecho muy pocas mejoras en su alrededor, salvo el asfalto de la ruta que pasa donde están ellos radicados, dando importancia a la parte turística.

ING. PABLO GIL, TITULAR DE IND.METALÚGICAS GODOY CRUZ, FABRICANTE DE MAQUINARIAS PARA BODEGAS

Este joven ingeniero, tercera generación en la industria metalúrgica de Mendoza, sostiene que estas nuevas inversiones extranjeras en vitivinicultura sin duda que han producido una verdadera y enorme transformación en toda la cadena productiva del sector; el derrame tecnológico ha sido muy importante y ha hecho que nosotros tengamos que actualizarnos, pero aún así no le llegamos ni a los zapatos porque nosotros y todos los que nos dedicamos a esto proveemos de maquinarias chicas como bombas y algunas moledoras o reparaciones para las bodegas. La gran maquinaria que tiene incorporada toda la tecnología es traída de afuera como prensas neumáticas y otras.

¿Por qué es así? El ingeniero dice que en Argentina y en Mendoza no hay instituciones dedicadas al estudio y la investigación y al conocimiento científico para incorporar las nuevas tecnologías. En los países industrializados, en cambio, existen estas instituciones y además las mismas bodegas tienen los sectores de investigación para mejorar la maquinaria para dar respuestas al mercado y a su propia elaboración lo que lleva mucho dinero y tiempo dedicado y que nosotros no tenemos porque no podemos pagar la investigación y los años que esta lleva. Por lo tanto no podemos competir con esa maquinaria que apunta a lograr mejor calidad en los vinos y no tanto a la cantidad. Por ejemplo, tenemos una bomba que bombea 90.000 litros/hora que a ellos no les sirve porque la tecnología y el conocimiento indica que el bombeo debe ser lento, casi por desnivel, por la fricción que sufre el vino.

Sin duda que nos ha favorecido, si no estuvieran sería peor, por las distintas crisis económicas que pasamos los argentinos y hoy no sé si seguiríamos con este taller fundado por mi abuelo. Nosotros no podemos innovar, crear porque no tenemos los medios económicos y el tiempo que lleva la investigación; por eso la gran maquinaria es traída de afuera sobre todo de Alemania.

Salentein y otra bodega son clientes nuestros pero de reparaciones o de maquinarias chica; de todas maneras sirve y mucho. Lo que nos perjudica es que nunca tratamos con los dueños como era antes (Don Pedro, Don Esteban o Don Antonio). Los encargados de estas grandes inversiones y las grandes decisiones las toman afuera (en sus países de origen o en Bs.As. donde tienen las oficinas exportadoras, los que nos demora incluso a veces para cobrar y esto nos perjudica. Nosotros a pesar de haber mejorado no tenemos más empleados porque no nos dan los números.

En general considera que ha sido importante el aporte y derrame tecnológico de estas inversiones.

DARDO J. BISTOLLETTI, PEQUEÑO PRODUCTOR DE LA ZONA, 30 ha DE PARRAL

Este pequeño productor sostiene que, en materia tecnológica, el aporte de las inversiones extranjeras si bien ha sido importante en toda la cadena productiva, no ha sido determinante puesto que en Mendoza, los organismos que integran la COVIAR han permanente colaborado con los productores con el “Plan Estratégico” y el “Proyecto Vitivinícola Argentino”. Con dinero proveniente de las provincias productoras y organismos nacionales e internacionales que en algunos casos ha llegado a unos 20.000 dólares por productor, ya sea en dinero o en material como: madera, alambres y otros.

Los pequeños productores han entendido que solos no pueden competir ni participar del mercado, por eso la integración en muchos sectores de la provincias ha sido exitosa. Pero más allá de la integración en cooperativas, en Tupungato solo hay una cooperativa “La Riojana Coop. Ltda. que no los deja solos, lo que le interesa al productor es cosechar, poner a salvo su producción, más allá de la competitividad que hoy demanda tanto el mercado nacional como internacional.

Estas inversiones extranjeras, han marcado una tendencia para lo que sucede en el mercado internacional en un mundo cada vez más globalizado: condiciones de mercado, precios internacionales, tendencias de consumo y tecnología.

En materia de empleo, hoy la mayoría de productores, tanto chicos medianos y grandes hay una tendencia a reducir la cantidad de obreros empleados, por los aportes, y los conflictos sociales cuando hay muchas personas participando de las labores como cosecha (vendimia), poda, atadura, aradura, riego, como las labores en la bodega.

La mayoría utilizan la figura del “encargado de viña”, con un salario fijo (\$4.500) y luego se contratan las cuadrillas para las tareas. El “contratista de viña, si bien su salario es muy bajo (“\$2.000) pero se lleva el 18% promedio de la producción, es un socio del propietario al que incluso, no se le da órdenes. Hoy con una mínima tecnología y pocos cosechadores (8 ó 10) se sacan en promedio tres camiones o cuatro por día con 12.000 kilos cada uno (36.000 ó 48.000 kilos)

Con los “encargados de viñas” incluso, se arregla un porcentaje de los producido por fuera de contrato como incentivo que oscila entre un 1 y un 5%

JOSÉ LUIS ZÁRATE, TITULAR DE LA DELEGACIÓN MENDOZA DEL SINDICATO, UNIÓN ARGENTINA DE TRABAJADORES RURALES Y ESTIBADORES – UATRE –

José Luis Zárate, titular del sindicato que entre otros comprende a los “encargados de fincas” figura dominante dentro de las inversiones extranjeras en vitivinicultura..

El Sr. Zárate sostiene que esta figura ha existido siempre en los contratos de trabajo en materia vitivinícola, “compitiendo”, de alguna manera, con los “contratistas de viñas”. Principalmente en todas las nuevas inversiones extranjeras en materia vitivinícola en el departamento de Tupungato han adoptado la figura del “encargado de fincas” ya que éste no representa una sociedad para el Productor como si lo es el “contratista de viña” que normalmente en su contrato percibe entre un 15 y un 22% de la producción, aparte de un salario mínimo.

Esto es así porque estas inversiones cada vez tienen mayor tecnología, lo que hace que se produzca cada vez más o con mejor calidad y no les conviene tener un socio.

El “encargado de viña”, hoy, es una figura importante, están sindicalizados, con su obra social y su aporte jubilatorio, perciben un salario de \$ 4.700 y en la mayoría de los casos se llevan entre un 1 y un 5% de la producción por fuera del contrato.

Esto es común con productores locales, no así en estas inversiones extranjeras. La figura del “encargado de viña” ha ido en aumento pero no en proporción a las hectáreas plantadas en algunos sectores como Tupungato donde no solo se hacen cargo de cada vez más hectáreas sino que se transforman en cuidadores, caseros, serenos a cargo de todas las herramientas de la finca como: arados, rastras fumigadoras, tractores, autoelevadores, animales; limitando a veces la parte de esparcimiento que les toca por no poder ausentarse de la propiedad.

En cuanto a los trabajadores ocasionales o cuadrillas que se contratan para los trabajos estacionales, es verdad que están todos en “negro”, es decir, fuera de la ley; unas veces porque ellos mismos lo piden para no perder algún beneficio social estatal y otras porque a los empresarios les conviene, más allá del riesgo frente a una inspección del sindicato o el ministerio de trabajo.

Zárate no considera tan importante el derrame de tecnología de estas inversiones; si que han influido en una adecuación rápida de aquellos productores acostumbrados a lo tradicional, caso contrario quedan fuera de toda posibilidad de competir, que es a donde apunta el mercado hoy: tecnología y competitividad.

En materia de desarrollo social, estas inversiones no aportan absolutamente nada ni dejan nada en el entorno donde se radican, pues no es su función pensar en esto, ellos maximizan sus beneficios y cada vez más hay una tendencia a reducir la

mano de obra y reemplazarla por máquinas, menos conflictos, menos aportes mayor rendimiento del capital.

OSCAR CARRIZO, FUNCIONARIO DE LA MUNICIPALIDAD DE TUPUNGADO

Sostiene que el boom de la vitivinicultura en Tupungato los ha desbordado ya que la población ha crecido un 80% en los últimos veinte años. La migración desde otros departamentos ha sido muy importante formándose en algunos casos “villas inestables” alrededor de las inversiones vitivinícolas

El departamento no tiene los medios para satisfacer esta explosión migratoria con la consiguiente situación de precariedad en estos nuevos asentamientos.

Las inversiones extranjeras han invertido mucho dinero en nuestras tierras que no se ve reflejado en una mejoría en la calidad de vida de nuestros habitantes; porque si bien pagan sus impuestos y están dentro de la ley, la inversión no retorna a Tupungato

Estas inversiones extranjeras no tienen responsabilidad ni compromiso social, no participan del desarrollo humano del entorno, será tal vez porque sus propietarios, en su gran mayoría son sociedades radicadas fuera del país que ponen al frente a un Ingeniero Agrónomo que les maneja las propiedades.

Hoy la vitivinicultura en Tupungato se ha transformado, además, en un gran negocio inmobiliario (Ej.: Salentein); también turístico ya que estas inversiones construyen “Bodegas boutique”, traen a los turistas, les hacen recorrer la bodega y luego les venden sus productos y en algunos casos han dado alojamiento a los turistas y la Villa de Tupungato queda fuera del recorrido del hoy llamado “Turismo del Vino” “Rutas del Vino”. Por eso no se ve mejoría en el “empleo” en hoteles, restaurantes, comercio en general y por consiguiente en la calidad de vida de nuestros habitantes.

Como no tienen compromiso social, no participan de la cultura de Tupungato, no se acercan incluso a nuestra fiesta departamental de la vendimia. Creo que hay que comprometerlos con políticas públicas desde el Municipio.

Carrizo cuenta una anécdota que pinta de cuerpo entero a estas inversiones, o por lo menos a la mayoría de ellas: - Carrizo nos cuenta que vinieron de Valley Wine a pedirle al Municipio un auspicio para un Torneo de Golf, a cambio ellos (VW) ofrecieron pintar dos aulas de una escuelita de alumnos con capacidades diferente del departamento; Carrizo les pidió que en lugar de pintar les construyeran dos aulas más porque realmente les hacía falta y el Municipio no contaba con los fondos. Estas inversiones le dijeron que lo pensarían y lo llamarían; por supuesto que esto nunca ocurrió.

Han derramado tecnología pero no se ha visto reflejado en una mejoría de la calidad de vida de nuestros habitantes. LÁSTIMA!!!! Agrega Oscar Carrizo.

ANEXO 3

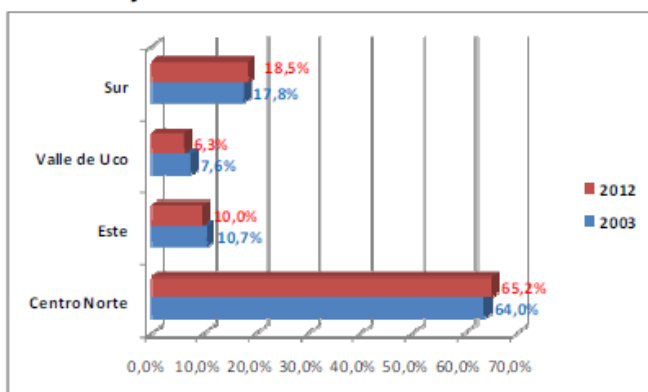
Cuadros y gráficos:

Superficie plantada con vid en el país según destino y aptitud de la uva								
	1990*	2000**	2010****	2011*****	2012*****	Var. % 12/90	Var.% 12/00	Var.% 12/11
Total Superficie	210.371	201.113	217.750	218.499	221.202	5,15	9,99	1,24
Vinificar	202.146	188.398	200.784	201.406	204.158	1,00	8,37	1,37
Consumo en fresco	3.352	8.754	12.179	12.256	12.383	269,44	41,46	1,04
Pasas	4.166	3.483	3.749	3.768	3.825	- 8,21	9,79	1,51
Otros Usos	707	478	1.039	1.069	836	18,25	74,91	- 21,81

* V Censo Vitícola Nacional ** Actualización Registro de Viñedos Resolución C 27/00
 **** Operativo Actualización Registro de viñedos ciclo vegetativo 2010-2011
 ***** Base congelada al 31 de diciembre

Fuente: INV

Gráfico I.4. Participación regional en el Producto Bruto Geográfico de Mendoza
Años 2003 y 2012



Fuente: Elaboración propia sobre la base de DEIE y FCE-UNCuyo (2013).

**CANTIDAD DE VIÑEDOS Y SUPERFICIE
DISTRIBUCIÓN POR PROVINCIAS - EN HECTÁREAS - AÑO 2012 ***

TOTAL DEL PAÍS

PROVINCIAS	VIÑEDOS Cantidad	% SOBRE TOTAL	SUPERFICIE Hectáreas	% SOBRE TOTAL
MENDOZA	16.601	65,86	157.204,1894	71,07
SAN JUAN	5.305	21,05	47.394,4598	21,43
LA RIOJA	1.260	5,00	7.139,8428	3,23
CORDOBA	132	0,52	261,3434	0,12
SALTA	245	0,97	2.649,9135	1,20
NEUQUEN	76	0,30	1.683,0159	0,76
RIO NEGRO	268	1,06	1.673,0897	0,76
CATAMARCA	1.215	4,82	2.634,6505	1,19
BUENOS AIRES	33	0,13	109,8225	0,05
LA PAMPA	14	0,06	215,6683	0,10
TUCUMAN	23	0,09	82,7927	0,04
ENTRE RIOS	9	0,04	23,6396	0,01
JUJUY	13	0,05	11,1085	0,01
CHUBUT	1	0,00	20,0000	0,01
MISIONES	7	0,03	5,2500	0,00
S DEL ESTERO	1	0,00	8,8000	0,00
SAN LUIS	4	0,02	83,9940	0,04
TOTAL PAÍS	26.207	100,00	221.201,6808	100,00

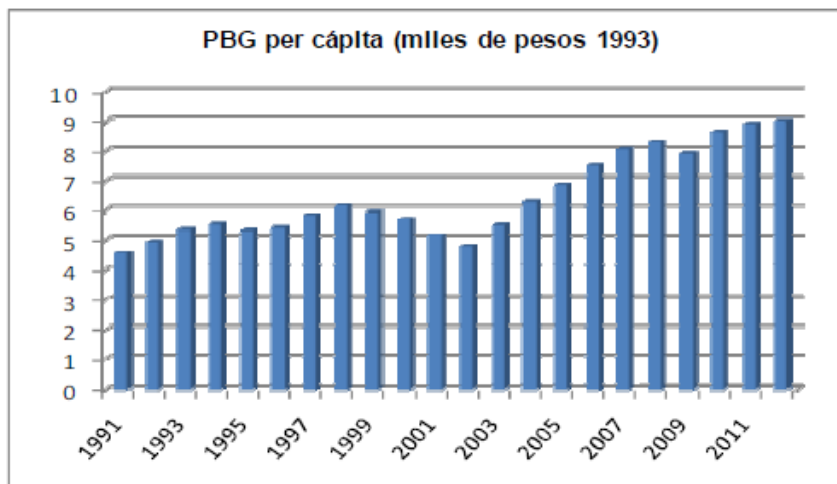
**CANTIDAD DE VIÑEDOS Y SUPERFICIE
DISTRIBUCIÓN POR DEPARTAMENTOS - EN HECTÁREAS - AÑO 2012***

PROVINCIA : MENDOZA

DEPARTAMENTOS	VIÑEDOS Cantidad	% SOBRE TOTAL	SUPERFICIE Hectáreas	% SOBRE TOTAL
GENERAL ALVEAR	1302	7,84	4382,6798	2,79
GODOY CRUZ	2	0,01	1,2870	0,00
GUAYMALLEN	206	1,24	768,0791	0,49
JUNIN	1.679	10,11	11.946,5900	7,60
LA PAZ	47	0,28	361,9172	0,23
LAS HERAS	208	1,25	1.496,0062	0,95
LAVALLE	1.281	7,72	14.004,8545	8,91
LUJAN DE CUYO	888	5,35	14.224,7920	9,05
MAIPU	1.215	7,32	13.685,9782	8,71
MALARGUE	1	0,01	0,8600	0,00
RIVADAVIA	1.650	9,94	16.011,6476	10,19
SAN CARLOS	628	3,78	8.048,0255	5,12
SAN MARTIN	3.143	18,93	30.561,1356	19,44
SAN RAFAEL	2.725	16,41	14.398,1553	9,16
SANTA ROSA	698	4,20	9.815,2616	6,24
TUNUYAN	370	2,23	8.391,6912	5,34
TUPUNGATO	558	3,36	9.105,2286	5,79
TOTAL MENDOZA	18.801	100,00	167.204,1894	100,00

Red de observatorios:

Gráfico I.2. Mendoza. PBG per cápita. En miles de pesos de 1993

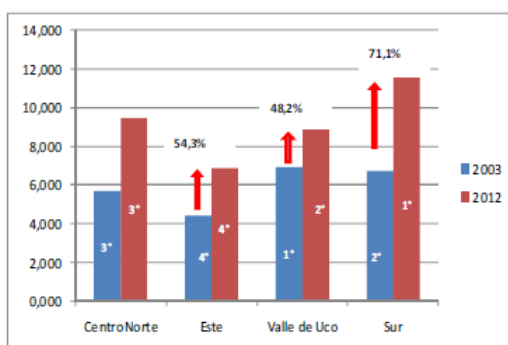


1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
4,5916	4,9201	5,3622	5,5267	5,332	5,4181	5,8593	6,1665	5,9403	5,7092	5,1824
2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
4,7886	5,4993	6,3157	6,8735	7,5253	8,0614	8,3097	7,9147	8,6211	8,9298	9,0304

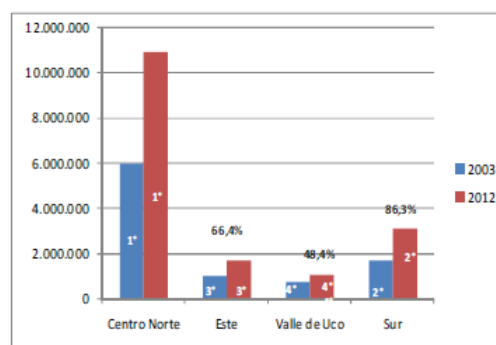
Fuente: elaboración propia

Gráfico I.3. Evolución del Producto Bruto Geográfico, total y per cápita, por regiones Años 2003 y 2012. En miles de pesos de 1993

PBG Total, por regiones

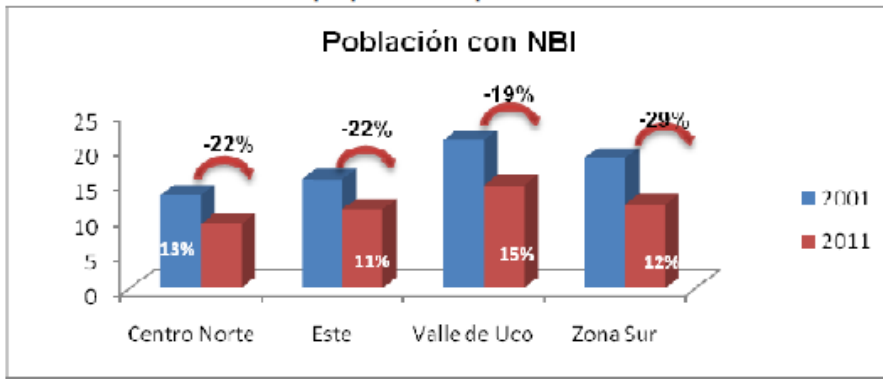


PBG per cápita, por regiones



Fuente: Elaboración propia

Gráfico I.6. Evolución de la proporción de población con necesidades básicas insatisfechas



Fuentes: Elaboración propia en base a INDEC, Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2001 y DEIE, Encuesta de Condiciones de Vida, Mendoza, 2010.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	3
CAPÍTULO 1. Historia de la vitivinicultura en la provincia de Mendoza (Argentina) 1870 – 2010.	6
CAPÍTULO 2. Las inversiones extranjeras directas y el desarrollo social-económico.	19
CAPÍTULO 3. El proceso de globalización e irrupción de las inversiones extranjeras en el sector vitivinícola y sus modalidades.	30
CAPÍTULO 4. Departamento Tupungato y su evolución económico-social	42
CONCLUSIONES.....	56
LÍNEAS DE ACCIÓN.....	57
BIBLIOGRAFÍA.....	58
ANEXO 1.....	61
ANEXO 2.....	65
ANEXO 3.....	74