

LA ECONOMIA DE CUYO ★/

Alberto Barbeito

★/ El presente documento que se reproduce para uso exclusivo de los participantes de cursos de Programas de Capacitación del ILPES, se ha tomado de Revista FIDE - Coyuntura y Desarrollo N° 26, octubre de 1980. Buenos Aires, Argentina.

Estudios Especiales

La economía de Cuyo

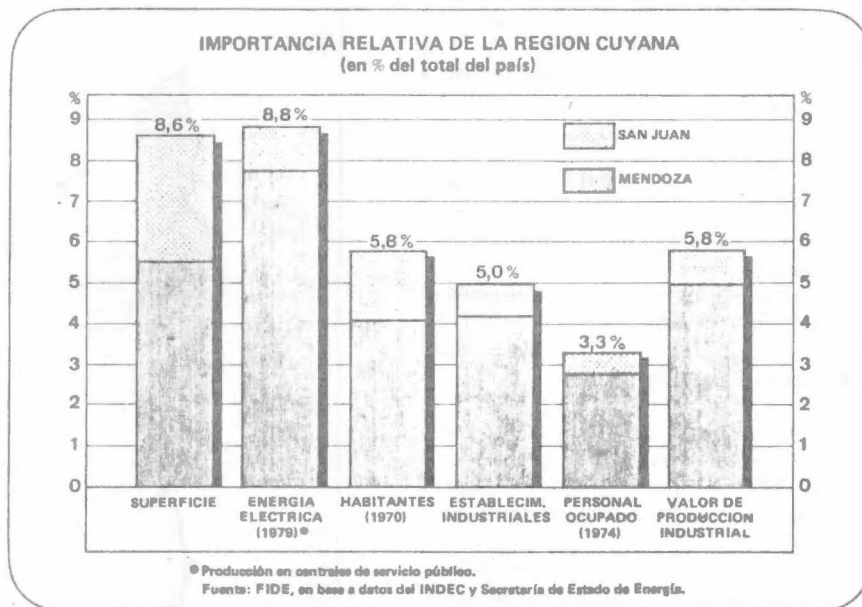
La región cuyana, conformada por las provincias de Mendoza y San Juan, se ubica en el centro-oeste del país, abarcando una extensión de 238.478 km², ámbito donde residen cerca de un millón y medio de habitantes. En ella predomina el clima desértico continental: la cordillera de los Andes, que se levanta como límite oeste, sirve de muro de contención de los vientos húmedos del pacífico, en tanto las sierras pampeanas de Córdoba y San Luis cumplen igual función con relación a los del este. Por esta razón las lluvias son escasas, ubicándose el promedio de precipitaciones entre los 100 y 200 mm anuales.

Por ello, las concentraciones demográficas y las principales actividades productivas se localizan, casi con exclusividad, en fértiles valles atravesados por los ríos de la región, dando lugar a un conjunto de "islas" productivas o de "oasis" pedemontanos que abarcan una superficie cultivada total de alrededor de 500 mil hectáreas. Dichos ríos, que nacen en los macizos andinos, tienen origen nival, y por lo tanto sus caudales son irregulares, con grandes oscilaciones anuales que exigen obras de regulación para lograr un aprovechamiento racional y un normal abastecimiento.

Los principales oasis se escalonan de norte a sur, correspondiéndose con las distintas cuencas hidrográficas:

—En el Valle de Tulum, surcado por el río San Juan, se concentra el 91,4% de la población total de esta provincia, el 83,7% de la superficie cultivada —predominantemente con vid— y la casi totalidad de las actividades manufactureras. En el resto del territorio sanjuanino se encuentran pequeños valles perimetrales que dan origen a producciones con alto predominio de actividades de subsistencia; tal el caso de los valles de Calingasta, Iglesia, Valle Fértil y Jáchal.

—El valle del río Mendoza constituye el principal conglomerado demográfico y económico de toda la región, en donde se localiza el 75,3% de la población, el 54,2% del área cultivada mendocina, junto con el núcleo industrial más importante, al tiempo



Cuyo. Superficie, población total y densidad

JURISDICCION	SUPERFICIE (km ²)	HABITANTES (1970)	DENSIDAD (hab.km ²)
MENDOZA	150.839	973.075	6,45
SAN JUAN	86.137	384.284	4,46
TOTAL CUYO	236.976	1.357.359	5,72

FUENTE: FIDE, en base a datos del INDEC.

que es el que dispone de la mayor dotación de infraestructura.

—Como una prolongación natural se encuentra a continuación el valle de Uco, el que es atravesado por el río Tunuyán; posee, sin embargo, características propias debido especialmente a su mayor especialización en la frutihorticultura, ya que concentra el 37% de la superficie dedicada a esta actividad.

—En el oasis regado por los ríos Diamante y Atuel, localizado en el sur de Mendoza, se ha constituido el importante centro urbano de San Rafael. Los principales cultivos son de carácter permanente; la vid y los frutales cubren, respectivamente, el 26,1% y el 42,3% de la superficie implantada en toda la provincia y dan origen a importantes establecimientos manufactureros.

En la región, el crecimiento del área bajo explotación está condicionado

por la oferta hídrica y por las obras de infraestructura requeridas para su aprovechamiento. Este es un factor decisivo en las diferencias existentes entre ambas provincias. En San Juan, donde es mayor la escasez de agua, la ampliación del área regada está limitada casi exclusivamente al más intenso uso que se haga de los recursos del río San Juan. Así, la actual superficie bajo riego del Valle del Tulum, integrada aproximadamente por 80 mil hectáreas —de las cuales 54 mil son regadas a partir de aquel río— podría ampliarse en más de un 30%, gracias a las obras del dique de Ullum. Ello no sólo permitiría un mayor riego directo con agua de superficie, sino también la constante recarga de las napas subterráneas y, por ende, un mayor potencial aprovechable.

En tanto, la provincia de Mendoza ha aprovechado más intensamen-

te sus mayores recursos hídricos; como consecuencia de lo cual presenta una cierta rigidez en la expansión de los oasis más tradicionales. En este aspecto, las mayores posibilidades se encuentran hacia el sur, en la zona de los ríos Diamante y Atuel, debido a su menor aprovechamiento y, sobre todo, recurriendo al trasvase de aguas de los ríos Grande y Colorado.

Sin embargo, en la totalidad de los oasis existe todavía un importante potencial a aprovechar, que sería la consecuencia de una racionalización en el uso del recurso, mediante la impermeabilización de conductos, correcta nivelación de predios, obras de drenaje, etcétera. De esta manera se podría expandir, aún más, el área actualmente en explotación.

Aspectos demográficos

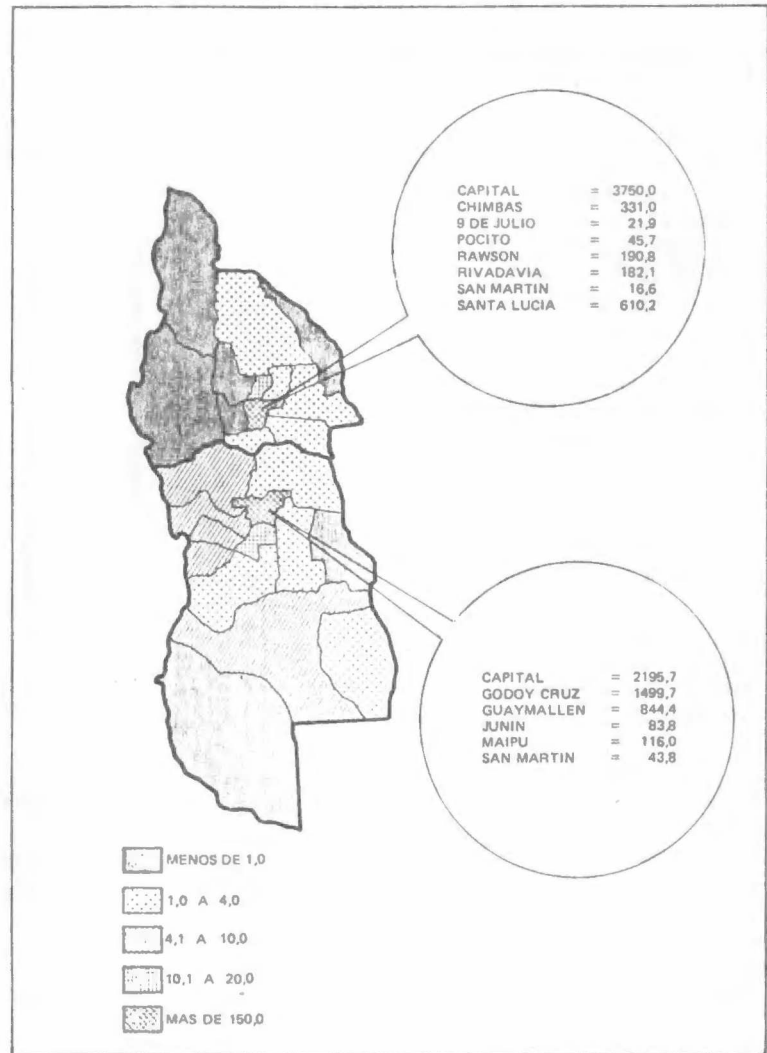
Según el censo de 1970, la región de Cuyo registra un total de 1.357.359 habitantes, de los cuales el 71,7% reside en Mendoza, en tanto el restante 28,3% lo hace en San Juan. La densidad media es de 5,7 habitantes/km², aunque la población se caracteriza por una distribución sumamente irregular, concentrándose en los oasis productivos. Ello se deriva de la evolución seguida por las actividades productivas, sustentadas esencialmente en la agricultura intensiva en áreas bajo riego, que, al combinarse con la transformación manufacturera de los cultivos, estimula un alto grado de urbanización. De tal forma, la población urbana —entendiendo como tal aquella que reside en centros de más de 2.000 habitantes— alcanza al 66,2 % en Mendoza y al 62,4% en San Juan; al tiempo que la población en los principales aglomerados urbanos —ciudades de Mendoza y San Juan— representa el 56,6% y el 48,4% de la población total de sus respectivas provincias.

Este proceso de "urbanización-aglomeración" tiene como contrapartida el despoblamiento de amplias zonas del interior, que ven limitadas sus oportunidades productivas por el insuficiente aprovechamiento de los recursos hídricos y del potencial minero. En estas condiciones, proliferan unidades de autosubsistencia y una ganadería rudimentaria y muy extensiva.

En San Juan, los departamentos de Iglesia y Calingasta, limítrofes con Chile, representan la mitad de la superficie de la provincia y cuentan con sólo 11.364 habitantes (0,3 hab/km²). Otros departamentos, como Angaco, Cauce y Jáchal, dismi-

DENSIDAD DE POBLACION POR DEPARTAMENTO AÑO 1970

(En cantidad de habitantes/km²)



Fuente: FIDE, en base a datos del Censo Nacional de Población.

nuyen su población en números absolutos entre los dos últimos censos. En Mendoza, el departamento de Malargüe, con el 25% de la superficie provincial, sólo alberga al 1,2% de la población, siendo su densidad media de 0,3 hab/km².

La desigual expansión del aparato productivo de las dos provincias también se manifiesta en las tasas de crecimiento demográfico. La correspondiente a Mendoza fue del 1,68% anual en el período 1960/70, mientras que la de San Juan sólo fue del 0,87%. En tanto el nivel de la primera guarda cierta compatibilidad con la tasa previsible de crecimiento vegetativo, el caso de San Juan confirma una importante corriente emigratoria cuyo número en la década alcanzó a 42.613 personas y significa una tasa media del 1,05% anual.

Correlativamente, en el mismo período, la población ocupada en los sectores productores de bienes disminuyó en San Juan de 68.087 a 66.800, en tanto se incrementó en Mendoza de 167.823 a 182.450. Por otra parte, la relación entre la población empleada en dichos sectores y el empleo total, es también mayor en Mendoza, hecho que refleja no sólo una más alta tasa de actividad en esta provincia, sino también una mayor absorción relativa del empleo terciario en San Juan.

El surgimiento de la vitivinicultura

La economía cuyana constituyó históricamente un importante núcleo productivo, comercial y demográfico. Hasta 1880, su principal actividad se derivaba del intercambio co-

Cuyo. Evolución de la población

FECHA	TOTAL REGION	OASIS DE RIEGO						
		MENDOZA	SAN JUAN	TULUM	MENDOZA	V. DE UCO	DIAMANTE ATUEL	OTROS*
1869	125.732	65.413	60.319	43.043	57.871	6.181	1.361	17.276
1895	200.387	116.136	84.251	61.710	98.060	8.230	9.846	22.565
1914	396.787	277.535	119.252	93.367	224.586	13.873	39.076	22.885
1947	849.460	588.231	261.229	228.125	427.599	37.826	122.806	33.104
1960	1.176.423	824.036	352.387	317.409	607.805	50.433	153.457	44.386
1970	1.357.359	973.075	384.284	351.293	731.276	58.680	170.445	45.665

* Corresponde a los departamentos de Malargue (Mendoza), Calingasta, Jáchal, Iglesia y Valle Fértil (San Juan).

FUENTE: FIDE, en base a datos de "Las transformaciones demográficas en la región cuyana y el desarrollo de la economía durante el período 1869-1970". Orlando Cabrera - 1976 y "Censo Nacional de Población 1970".

Crecimiento demográfico intercensal

Tasas medias anuales por cada mil habitantes

JURISDICCION	1914/47	1947/60	1960/70
Mendoza	23,0	26,3	16,8
San Juan	24,0	23,3	8,7
Cuyo	23,3	25,4	14,4
Total del país	20,4	17,2	15,4

FUENTE: FIDE, en base a datos del INDEC.

mercantil con Chile —en particular, las exportaciones de ganado vacuno— y del cultivo bajo riego de forrajeras para el engorde de animales. A partir de entonces evolucionó en forma sostenida a raíz de los estímulos originados en la demanda del expansivo mercado del litoral, fenómeno que se manifestó internamente en la difusión de la vid y en la ampliación del área bajo explotación.

En tal sentido, el proceso cuyano, al igual que el registrado en Tucumán en torno a la producción azucarera, constituyeron las únicas excepciones al esquema de apertura al comercio mundial que, conducido por el núcleo hegemónico pampeano, significó el retroceso de las manifestaciones productivas en las restantes regiones.

Entre fines del siglo pasado y principios del actual, las políticas de concordancia entre el poder central y los grupos dominantes en estas dos regiones se basaron, para el primero, en el carácter funcional de la estabilidad y la pacificación nacional —valores afectados por los continuos alzamientos del interior—, y para los segundos, en el relativo poder político

alcanzado a través del Senado nacional y del apoyo a las candidaturas presidenciales. Así se puede explicar el tratamiento preferencial en materia arancelaria y fiscal, recibido por el vino, y más intensamente por el azúcar, así como la construcción por parte del Estado Nacional del tendido ferroviario hacia ambas regiones. Al mismo tiempo, la situación del mercado mundial de vinos resultó favorable: Francia perdió gran parte de sus viñedos afectados por la filoxera, y su demanda, al absorber los excedentes de España e Italia, elevó los precios internacionales y obstaculizó el normal abastecimiento del mercado argentino.

La rápida expansión de la vitivinicultura reconoce también la influencia de factores endógenos a la región. Por un lado, el ciclo productivo-comercial "alfalfa - ganado - exportación", que con altibajos se mantuvo hasta principios del siglo XX, generó el excedente económico requerido por las nuevas inversiones vitivinícolas. El área bajo riego, con activa ejecución de obras a cargo del erario provincial, se amplió en forma rápida pasando de 80 mil hectáreas en 1888 a 163 mil en 1903 y 230 mil en 1914.

La vid no sustituyó de inmediato a la actividad ganadera, sino que la desplazó hacia las nuevas áreas del sur, constituidas por los oasis de los ríos Atuel y Diamante. Entre las fechas señaladas, el área implantada con viñedos pasó de 7 mil a 26 mil y luego a 50 mil hectáreas, en tanto que la superficie con alfalfa pasó de 68 mil a 115 mil, para llegar a 138 mil hectáreas en 1914.

Por otro lado, la estructura social se asentaba en una amplia capa de medianos y pequeños productores, mientras que las unidades de mayor dimensión fueron, en muchos casos, fraccionadas para ser explotadas a través de contratistas de viña, con aplicación de fuerza de trabajo familiar. El peso de esta última modalidad, unido a la mayor intensidad y calificación que son características de las labores culturales de riego y a la reducida posibilidad de incorporar contingentes laborales transitorios, determinó niveles de ingresos relativamente altos e impulsó la demanda local de bienes y servicios. La ausencia de barreras tecnológicas y la reducida dimensión de los capitales requeridos para el equipamiento físico de la industria del vino, favorecieron el acceso del viñatero a la etapa de industrialización. Por otra parte, con excepción de las vasijas, de origen importado, el grueso del equipamiento (pudiendo incluirse en este concepto las obras de riego, de sistematización del suelo y la implantación de vides) y de los insumos intermedios requeridos por la actividad vitivinícola eran producidos localmente.

Otro dato significativo es que, a diferencia de lo ocurrido en otras regiones, no existieron "filtraciones" importantes en concepto de remesas

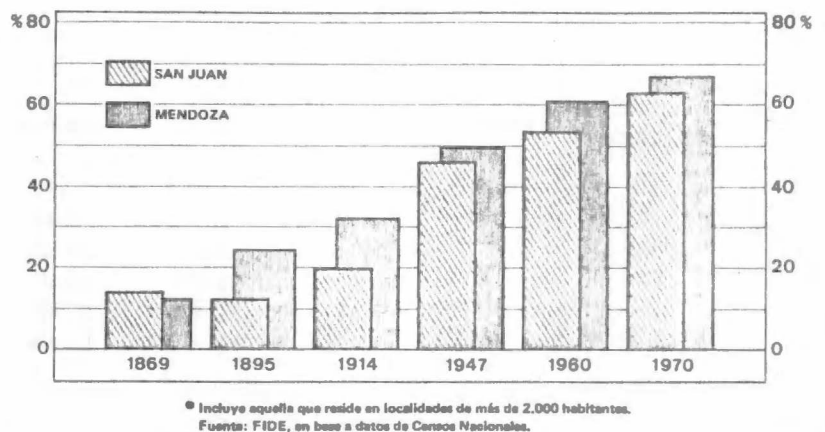
de utilidades a propietarios del área metropolitana o a capitales europeos; de tal forma, el área lograba retener una parte sustancial de los excedentes generados en su actividad básica, permitiendo niveles de ingreso y empleo relativamente altos, con la consecuente atracción de flujos migratorios. Ello hizo que la población en la provincia de Mendoza creciera a una tasa anual del 2,2% en el período intercensal 1869/95, mientras que su ciudad capital triplicó su número, alcanzando los 28.000 habitantes.

La expansión de la agricultura cuyana en esa época fue sumamente rápida. En Mendoza, el área en explotación se duplicó. La superficie destinada a viñas aumentó en dicho período del 8% al 16% del total. Paralelamente, el cultivo de forrajes decreció en términos relativos, pese a experimentar un incremento de 47 mil hectáreas en términos absolutos. Este último dato indica, en primer lugar, la persistencia del modelo ganadero - comercial de acumulación; en segundo término, por los requerimientos originados en la mayor utilización de animales de tiro, su stock pasó de 100 mil cabezas en 1888 a 160 mil en 1908; y por último, la típica funcionalidad de estos cultivos anuales como fase previa a la implantación de vides.

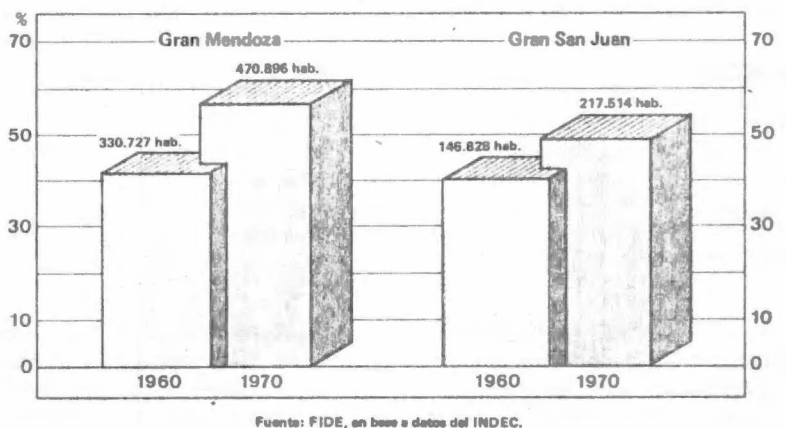
En el lapso 1913/14, la superficie con viñas en Mendoza volvió a duplicarse, superando las 50 mil hectáreas. Hacia esa fecha ya se registran unas 1.500 bodegas que emplean a 7.300 personas. La importancia alcanzada por la industria mendocina es destacada por Adolfo Dorfman en su obra "Historia de la Industria Argentina", al señalar que en 1908 representa el 10,1% del empleo manufacturero del país.

Cabe señalar que el proceso de expansión regional se focalizó predominantemente en Mendoza, debido, en parte, a la menor disponibilidad de agua en San Juan y, también, a la dispar concreción de obras públicas de riego que limitó la expansión de la superficie bajo cultivo en esta última provincia. Este factor sigue actuando hasta el presente, ya que aún hoy el área sanjuanina bajo cultivo resulta una cuarta parte de la correspondiente a Mendoza. No obstante ello, la valorización de la tierra en los oasis mendocinos fue permitiendo la progresiva incorporación del oasis sanjuanino, aunque en razón del reducido tamaño de las parcelas y del carácter tardío del proceso en esta última provincia, fue más reducida la

CUYO - POBLACION URBANA*
(en % de la población total)



CUYO - POBLACION DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES, 1960 y 1970
(totales y % de la población de la provincia)



formación de excedente en la vitivinicultura y también menor la irradiación de efectos sobre la estructura productiva local, abasteciéndose de bienes intermedios y servicios desde Mendoza.

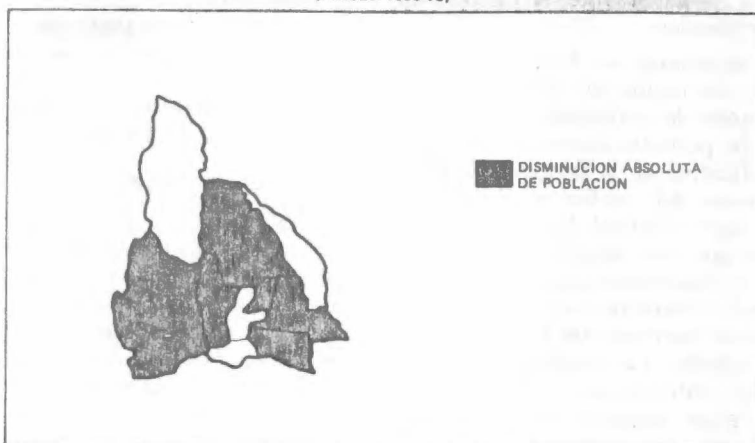
La conformación regional en torno de la vitivinicultura

La expansión del cultivo continuó, aunque con altibajos, hasta la crisis de 1930, fecha en que la reducción del consumo nacional provocó la sobreacumulación de existencias y la caída en los precios. El Estado intervino procurando regular el comportamiento del mercado, en especial a través de la creación de la Junta Reguladora de Vinos en el año 1934. Así, se procuró facilitar el financiamiento del sector a través de la prenda de vino, reducir la producción, y sostener el precio mediante subsidios para la eliminación de viñedos. También se procedió a la com-

pra de uva para impedir la vinificación, llegándose en 1938 a derramar una parte de la producción.

Las acciones destinadas a sostener los ingresos del sector vitivinícola se complementaron con medidas provinciales tendientes a diversificar la producción primaria y su posterior procesamiento. De este modo, se dispusieron exenciones de impuestos para las cooperativas que comercializaran sus productos fuera de Mendoza y para la instalación de nuevas industrias, y se creó la Corporación Mixta de Fruticultores (Ley 1.447), entidad que estableció secaderos, plantas de empaque, bodegas y frigoríficos. Como consecuencia de este conjunto de incentivos, y de la crisis vitivinícola, el área frutícola se expandió un 28% en el quinquenio 1932/37, alcanzando a 16.423 hectáreas en este último año, superficie equivalente a 1/6 del área con vid. En esta misma época surge la industria conservera de frutas y tomate, y se instalan en 1935

**SAN JUAN – MOVIMIENTOS DEMOGRAFICOS
POR DEPARTAMENTO
(Período 1960-70)**



Fuente: FIDE, en base a datos de los Censos Nacionales de Población.

Mendoza. Evolución de la superficie cultivada

Distribución por cultivo (En hectáreas)

CULTIVO	1888		1903		1914	
	Superficie	%	Superficie	%	Superficie	%
Viña	7.040	8	26.080	16	50.600	24
Trigo	7.040	8	9.780	6	2.300	1
Maiz	4.400	5	9.780	6	13.800	7
Cebada	800	1	1.630	1	2.300	1
Alfalfa	68.640	78	115.730	71	138.000	66
TOTAL	88.000	100	163.000	100	207.000	100

FUENTE: FIDE, en base a datos de J. Balán. "Urbanización Rural y Producción Agraria en la Argentina". CEDES, 1979.

dos fábricas de cemento; hechos concordantes con los incentivos a la industrialización generados en el país, como consecuencia de las prácticas proteccionistas impuestas por la crisis y la quiebra del comercio mundial.

El estancamiento en la demanda de vinos característico del período 1930/34, se revierte a partir de este último año; esta tendencia se refuerza durante la década del '40, impulsada por el alza operada en los niveles de salario real. El consumo global, que era de 7,2 millones de hectolitros en 1939, alcanza a 11,2 millones en 1949, mientras que el consumo per cápita se incrementa de 42 a 60 litros al año. Paralelamente, en Mendoza el empleo industrial creció el 133% entre 1935/46, valor superior a la tasa nacional que fue del 123%; en tanto que en San Juan lo hizo en un 98%.

El crecimiento regional se apoyó

desde entonces en un mercado nacional expansivo y en la masa del excedente económico generado por la actividad vitivinícola; excedente que se aplicó en forma predominante a compras locales de bienes y servicios, y a la inversión reproductiva materializada en sucesivas ampliaciones del área bajo riego y en explotación. Siguiendo la tendencia inicial, el proceso se concentró acumulativamente en Mendoza, debido a la mayor consolidación previa de la estructura industrial y de los mecanismos de comercialización. La superficie implantada con vid aumentó en Mendoza en 67 mil hectáreas y 14 mil en San Juan, entre 1947/60. Durante el mismo período, la población económicamente activa ocupada en la producción de bienes creció un 31% en la región, mientras que en el país en su conjunto lo hacía un 9,6%.

Dentro de la tendencia general ascendente, se advierte que las etapas

recesivas por las cuales pasó cíclicamente la economía argentina, deteriorando el poder de compra de los consumidores, junto con la influencia de los condicionamientos climáticos que afectan a la producción de uva, produjeron sucesivas ondas de excedentes o déficits vínicos que se reflejaron en pronunciadas caídas o alzas en los precios e ingresos locales.

Sin embargo, por encima de estas contingencias, la demanda interna registró históricamente un aceptable dinamismo, apoyado sucesivamente en la sustitución de importaciones, la expansión demográfica y el crecimiento de los salarios reales. El consumo anual per cápita, que era de 42 litros en el período 1930/34, se incrementó en forma progresiva hasta alcanzar el pico de 90 litros en 1970. Este nivel ubicó al consumo medio argentino entre los más elevados del mundo, siendo superado sólo por Italia y Francia, cuyos valores oscilan entre 105/110 litros por habitante al año.

El proceso fue acompañado con similar dinamismo por la implantación de viñedos y la elaboración de vinos. Las 150 mil hectáreas con vid de 1936 ascienden en la actualidad a 350 mil, de las cuales el 72% corresponde a Mendoza y el 18% a San Juan, en tanto la producción nacional de vinos alcanzó en 1976 los 27 millones de hectolitros.

Las actividades frutihortícolas y manufactureras

Durante las dos últimas décadas, la superficie destinada a la frutihorticultura en Mendoza se expandió a ritmos superiores al de la vid, hasta representar en la actualidad un 25% de esta última. Este principio de diversificación no tuvo lugar en San Juan, en donde dicha proporción sólo alcanzó al 15% y la superficie implantada con vides incrementó su participación relativa dentro del total provincial.

La menor diversificación frutícola de San Juan se manifiesta también con relación a la escala productiva, dado que la superficie de 4 mil hectáreas implantadas contrasta con las 60 mil de Mendoza. En este fenómeno influyen restricciones derivadas de la disponibilidad de agua, de las dificultades de capitalización, de una estructura agraria más atomizada y de la menor presencia de plantas de procesamiento industrial, ya que éstas se localizan predominantemente en Mendoza aunque procesan parte de la producción primaria sanjuanina. Otro tanto ocurre con las

hortalizas y su procesamiento manufacturero: la mitad de la producción hortícola de Mendoza corresponde al tomate, cuyo principal destino es la industria conservera, mientras que en San Juan predominan cultivos con mayor resistencia al manipuleo y en materia de conservación, tales como cebolla y zapallo, entre otros.

La importancia de la frutihorticultura se completa con el procesamiento industrial de los frutos, que en conjunto aportan entre el 5% y el 7% del producto bruto mendocino, siendo equivalente a 1/3 de la contribución de la vitivinicultura a dicha variable. Por otra parte, el conjunto de estas actividades ha desarrollado un importante número de manufacturas ligadas, tales como envases, herramientas y equipos rurales diversos, productos enológicos, etc., cuyos niveles de actividad dependen de las demandas provenientes de la vitifrutihorticultura.

El censo económico de 1974 registró en Mendoza un total de 5.586 establecimientos industriales con 45 mil personas ocupadas. Según la misma fuente, en San Juan había 1.027 establecimientos que daban empleo a 8.451 personas.

El núcleo principal de la industria cuyana lo constituye la producción de agroalimentos, vino, frutas y hortalizas procesadas y envasadas, jugos y concentrados, encurtidos y dulces, aceites de uva y oliva, etc., sobre la base de las materias primas regionales. En la última década han ganado creciente presencia en los mercados mundiales, generando una significativa corriente exportadora. Las ventas argentinas en el exterior de productos tales como aceite de oliva, ajos, ciruelas desecadas, aceitunas y jugos concentrados (excluidos citrus), originados fundamentalmente en Cuyo, se cuadruplicaron entre 1970/76, superando en este último año los 60 millones de dólares.

Dado que más del 35% del valor agregado regional es generado por el complejo de actividades agroindustriales señaladas, su nivel de ingresos condiciona la demanda de otros sectores como la construcción, comercio y servicios diversos, sobre los que actúa también un componente autónomo —en ocasiones de carácter compensatorio— como es el gasto del sector público en sus diversos niveles. Como derivados de la construcción operan establecimientos productores de cemento y firmas metalúrgicas que proveen estructuras, carpintería de obra y mobiliario. El espectro industrial se completa con la destila-

ción de combustibles y otras producciones como ferroaleaciones y carburo de calcio, cuya evolución está sujeta esencialmente a factores extraregionales.

Concentrada en Mendoza, por lo tanto, la región ha desarrollado un conjunto de actividades industriales que le permite abastecer una parte significativa de la demanda regional derivada del núcleo productivo de base agroindustrial. Uno de los obstáculos que más afectó la modernización y redimensionamiento sectorial ha sido el carácter cíclico del ingreso regional derivado de las coyunturas vitivinícolas. La industria de equipamiento vitivinícola y de productos enológicos alcanzó una importante evolución que le permitió en la últi-

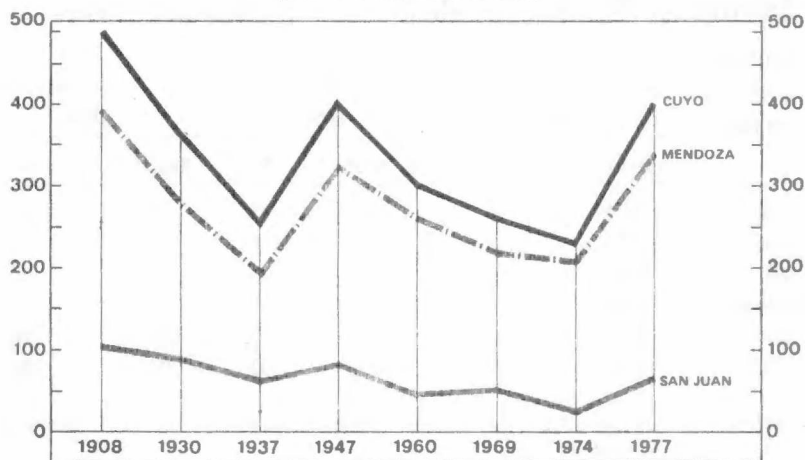
ma década, exportar a diversos países de Sudamérica, en particular, Chile y Brasil, país este último que procura el desarrollo vitivinícola en el sur de su territorio. Otro tanto ha ocurrido con establecimientos metalúrgicos que, en razón de su ubicación geográfica, desarrollaron exportaciones hacia la costa del Pacífico.

Ganadería y minería

Fuera de los oasis de riego tienen lugar dos tipos principales de actividades: la minería y la ganadería; realizadas ambas en condiciones que implican una notable subutilización de los recursos regionales disponibles.

El grueso de la explotación ganadera tiene lugar en el sur de Cuyo, particularmente en los departamen-

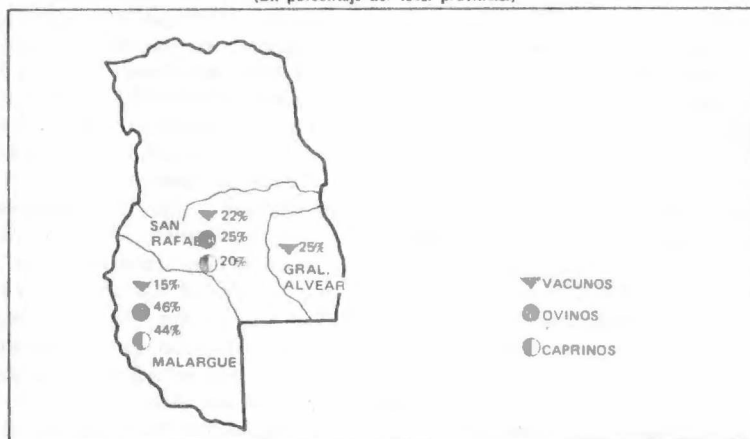
EXISTENCIAS GANADERAS BOVINAS Y OVINAS
(en miles de unidades animales)*



* Las "unidades animales" se obtuvieron multiplicando el número de cabezas de cada especie por los coeficientes: 1.0 para vacunos y 0.2 para ovinos.
Fuente: FIDE, en base a datos de la Junta Nacional de Carnes.

MENDOZA — PRINCIPALES DEPARTAMENTOS GANADEROS

—Distribución de las existencias según especie, año 1974—
(En porcentaje del total provincial)



Fuente: FIDE, en base a datos del Censo Ganadero.

tos de General Alvear, San Rafael y Malargüe, poseedores del 70% del stock vacuno, ovino y caprino de Mendoza.

El número de cabezas en la región es inferior al existente a principios del siglo, a pesar de una demanda cuyo nivel expresa una faena anual de 300 mil cabezas vacunas, y de las perspectivas de acceder en forma ventajosa a los mercados americanos del Pacífico y los de Oriente.

El carácter extensivo y rudimentario de la explotación ganadera actual requiere nuevas inversiones y un manejo más racional de los rodeos. Para ello es preciso resolver la situación de tenencia de la tierra, donde la mayoría de los productores son ocupantes precarios, por varias generaciones, en tierras fiscales o de propietarios ausentes.

En cuanto a la minería, su participación en el producto bruto regional es aproximadamente del 1,8% en Mendoza, cifra que se eleva al 10% si se considera la extracción de petróleo, y del 5% en San Juan.

Son importantes las rocas de aplicación (caliza, arena, canto rodado y mármol), y entre los minerales no metalíferos se cuenta con bentonita, talco, yeso y azufre. La bentonita es de utilidad en la elaboración de barro de inyección para la perforación de pozos de petróleo y gas, como decolorante y purificante de aceites vegetales y en la filtración de los mismos. San Juan es el único productor nacional de sulfato de aluminio, utilizado en la purificación de aguas de consumo.

En lo que hace a los minerales metalíferos, la actividad es muy esca-

sa, con excepción de la extracción de uranio en Mendoza, cuyo valor representa el 22,3% del total minero de la provincia. Sin embargo, es en aquel renglón donde se presentan perspectivas más importantes, particularmente en San Juan. A pesar de ello, hasta el presente la mayor parte de la actividad minera de la región es realizada por empresas con limitada capitalización y nivel tecnológico.

Uno de los principales proyectos mineros consiste en la explotación del yacimiento cuprífero de "El Pachón" que posee reservas por casi 100 millones de toneladas, y prevé la obtención de cobre, molibdeno, ácido sulfúrico y contenidos recuperables de oro, plata y selenio. Además de la explotación minera, en este emprendimiento se contempla la instalación de una planta de concentración, fundición y refinación, y de usinas y talleres, que integrarán un complejo que podría dar lugar a una población de cerca de 5.000 habitantes localizado en las inmediaciones de los límites fronterizos.

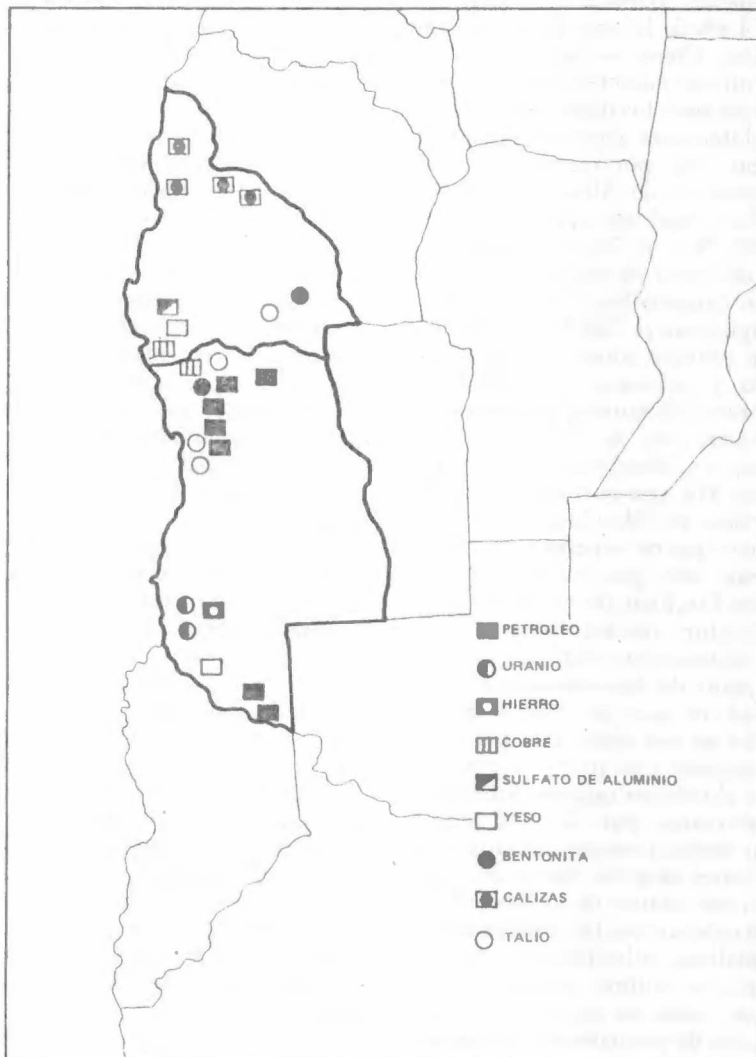
Otros proyectos de importancia los constituyen la planta de tratamiento de minerales de feldespato y carbonato de sodio de Cerro Ponón (San Rafael, Mendoza) y el aprovechamiento de yeso y arcillas en la zona de Malargüe para la obtención de ácido sulfúrico, nítrico y clorhídrico.

Desde el punto de vista regional, tanto el desarrollo minero como la intensificación de la extracción de petróleo y gas deberían permitir avanzar en la diversificación productiva mediante la promoción de la metalurgia y la petroquímica, industrias transformadoras de estos insumos básicos. En lo que hace al petróleo, Mendoza es la principal provincia productora del país, con casi 7 millones de m³ extraídos por año. Sus yacimientos más importantes se localizan en Cacheuta y Malargüe, zona esta última donde se encuentran algunos de los pozos más productivos de la Argentina. Sin embargo, y pese al crecimiento que experimentó la extracción desde 1975, la participación relativa dentro de la producción nacional ha ido disminuyendo, debido a la presencia de otras provincias que en su conjunto tienen rendimientos más elevados.

La región cuenta con una destilería ubicada en Luján de Cuyo, que data del año 1940, disponiendo de una capacidad de procesamiento de 20.500 m³ por día.

En San Juan existen posibilidades petrolíferas, como prolongación de la cuenca mendocina; sin embargo, ex-

RECURSOS MINEROS



Fuente: FIDE, en base a datos de la Secretaría de Estado de Minería.

ploraciones llevadas a cabo hace años por una empresa privada no dieron resultados positivos. Actualmente se realizan perforaciones en el norte de la provincia, sin conocerse hasta el momento los resultados.

En suma, en la región y particularmente en Mendoza, se ha desarrollado un complejo productivo de base agroindustrial que comprende 500 mil hectáreas de cultivos intensivos de riego, y 7 mil establecimientos manufactureros con una ocupación de 60 mil personas, equivalente al 3,7% del empleo industrial del país, pero que no ha avanzado hacia etapas más complejas de industrialización. Este fenómeno queda patentizado en el muy escaso o nulo desarrollo de las actividades siderometalúrgicas o petroquímicas.

La conformación histórica de la estructura productiva regional y sus tendencias más recientes se derivan, en gran medida, de los excedentes generados en la actividad vitivinícola, proceso que ha dado en designarse como "modelo vitivinícola" de acumulación.

Como ya se señalara, los altos niveles de ingreso y de acumulación que se registraron en el sector vitivinícola se derivaron de la tendencia expansiva experimentada por la demanda interna de vinos, más allá de la inestabilidad de los ciclos económicos y naturales. La misma, sumada a los mecanismos compensadores de origen estatal, ha asegurado un mínimo de compatibilidad entre la evolución de los ingresos medios del sector agrícola y el desarrollo de la industria vitivinícola.

Estos aspectos aparecen como particularmente conflictivos durante las fases depresivas del ciclo, ya que en las mismas, el sector bodeguero-fraccionador se encuentra en una mejor situación relativa para preservar sus ingresos reales en razón de la conformación del mercado.

Pero para profundizar en estos aspectos es preciso referirse a la estructura productiva de la vitivinicultura en sus diversas etapas.

La estructura vitivinícola

Los datos del último Censo Agropecuario Nacional permiten comprobar la existencia, en la región cuyana, de 47.978 explotaciones que abarcan una superficie de 14.562 miles de hectáreas. Si bien el 46,4% de las unidades productivas son de un tamaño inferior a las cinco hectáreas, para extraer conclusiones definitivas sobre este hecho hay que tener en cuenta

Extracción de petróleo en la provincia de Mendoza

Volúmenes e importancia relativa

AÑO	Volumen (en miles de m ³)	% respecto al total nacional
1970	6.752,7	29,6
1971	7.098,6	28,9
1972	7.052,7	27,9
1973	6.628,6	27,1
1974	6.625,4	27,6
1975	5.743,3	35,0
1976	5.857,7	25,3
1977	6.550,2	26,2
1978	6.626,3	25,2
1979	6.813,5	24,8

FUENTE: FIDE, en base a datos de la Dirección de Estadísticas de Mendoza y de la Secretaría de Estado de Energía.

que se trata de una región de cultivos intensivos bajo riego, donde el área efectivamente cultivada representa tan solo el 4,8% de la superficie total de la región. Como es sabido, en las zonas con esas características adquieren mayor peso los datos referentes a las explotaciones menores de cinco hectáreas. Así, por ejemplo, en los departamentos de Albardón y Rivadavia (San Juan) este grupo constituye el 82,3% y el 78,9% respectivamente del total de explotaciones, en tanto en Guaymallén y Maipú (Mendoza) significan el 73,8% y 61,9%.

En la vitivinicultura el peso de la pequeña y mediana propiedad es muy notorio. El tamaño promedio de los viñedos era, en 1977, de 7,7 hectáreas en Mendoza, y de 4,5 en San Juan. Por otra parte, el 63,3% de los predios en Mendoza tenía una superficie que no superaba las cinco hectáreas; este porcentaje llega al 79,6% en San Juan, donde predomina una estructura más atomizada.

Una de las características comunes al conjunto de los establecimientos pequeños es que los frutos de su actividad no son suficientes para dar pleno empleo a su propia fuerza de trabajo; al obtener ingresos inferiores a los necesarios para la subsistencia familiar deben complementarlos con ocupaciones diversas fuera del predio. En ese marco de referencia es ilusorio esperar que las explotaciones se capitalicen, advirtiéndose, por el contrario, un notorio envejecimiento de cepas; fallas en el uso del riego; utilización de animales de tiro en los trabajos rurales, etc.; razones por las cuales los rendimientos se estancan o retroceden. Encuestas realizadas en

Mendoza señalan que en las fincas con tamaños inferiores a cinco hectáreas, sólo el 42% de la mano de obra familiar se ocupa en la propia explotación, y que la existencia de vivienda, debido al carácter semiurbano de las explotaciones, constituye un determinante fundamental en la decisión de continuar con la explotación. De tal modo, puede estimarse que las caídas en el precio de los productos provocan un mayor empobrecimiento relativo, pero no inducen al desplazamiento de los productores. El fenómeno del parcelamiento muestra tendencias a incrementarse a través de la herencia o por la venta de fracciones, al tiempo que la provincia no apela a las facultades concedidas por el Código Civil, que le permiten imponer límites a la atomización de los predios.

Los pequeños viñateros, grupo que podría identificarse aproximadamente con los propietarios de 5 a 15 hectáreas, presentan generalmente dos modalidades diferenciadas de producción: por un lado, unidades con predominio del trabajo familiar, y por otro, aquellos predios explotados a través de contratistas de viña. En este último caso, el propietario organiza las tareas y proporciona los medios de producción; lo que hace que con el contratista —si bien éste es remunerado en base a un porcentual de la producción obtenida— se establezca una relación que se asemeja a las modalidades de los trabajadores rurales.

Bajo estas características operan importantes sectores urbanos medios, que, por tal vía, completan sus niveles de ingreso. Condicionada a lo que

Cuyo. Distribución de viñedos por tamaño. Año 1974

Total

JURISDICCION	TAMAÑO DE LA EXPLOTACION														TOTAL	
	0,5 - 5,0 has		5,0 - 10,0 ha		10,0 - 15,0 ha		15,0 - 30,0 ha		30,0 - 50,0 ha		50,0 - 100,0 ha		Más de 100,0 ha		Número Superf.	Número Superf.
	Número Viñ.	Superf. Ha	Número Viñ.	Superf. Ha	Número Viñ.	Superf. Ha	Número Viñ.	Superf. Ha	Número Viñ.	Superf. Ha	Número Viñ.	Superf. Ha	Número Viñ.	Superf. Ha		
MENDOZA	19.902	45.613	6.230	45.557	2.123	26.325	2.028	42.114	599	23.175	371	25.892	156	32.326	31.409	241.002
SAN JUAN	10.635	17.269	1.448	10.402	499	6.153	508	10.483	162	6.188	88	5.707	17	2.655	13.357	58.857
CUYO	30.537	62.882	7.678	55.959	2.622	32.478	2.536	52.597	761	29.363	459	31.599	173	34.981	44.766	299.859

FUENTE: FIDE, en base a datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura.

Cuyo. Distribución de viñedos por tamaño - Año 1974

Distribución porcentual

JURISDICCION	TAMAÑO DE LA EXPLOTACION														TOTAL	
	0,5 - 5,0 ha		5,0 - 10,0 ha		10,0 - 15,0 ha		15,0 - 30,0 ha		30,0 - 50,0 ha		50,0 - 100,0 ha		Más de 100,0 ha		Número Superf.	Número Superf.
	Número Viñ.	Superf. Ha	Número Viñ.	Superf. Ha	Número Viñ.	Superf. Ha	Número Viñ.	Superf. Ha	Número Viñ.	Superf. Ha	Número Viñ.	Superf. Ha	Número Viñ.	Superf. Ha		
MENDOZA	63,3	18,9	19,8	18,9	6,8	10,9	6,4	17,5	1,9	9,6	1,2	10,7	0,5	13,4	100,0	100,0
SAN JUAN	79,6	29,3	10,8	17,7	3,7	10,4	3,8	17,8	1,2	10,5	0,7	9,7	1,0	10,5	100,0	100,0
CUYO	68,2	21,0	17,1	18,7	5,9	10,8	5,7	17,5	1,7	9,8	1,0	10,5	0,4	11,7	100,0	100,0

FUENTE: FIDE, en base a datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura.

ocurra con los precios, su capacidad de acumulación es limitada y, por el contrario, tiende a orientarse —en los periodos de relativa bonanza— hacia una ampliación de los niveles de consumo.

Por sobre los grupos señalados, se encuentran los medianos y grandes empresarios vitivinícolas. Una aproximación de orden cuantitativa señala que en 1974 los viñedos de más de 500 hectáreas sumaban en San Juan 105, con 8.362 hectáreas, y 527 con 58.218 hectáreas, en Mendoza.

La mayor capacidad de acumulación que caracteriza a este grupo, ha dado lugar a una importante capitalización de las explotaciones, que se corporizó en la implantación de variedades más productivas, complementación de riego con agua subterránea, adopción del sistema de parral, y mayor tractorización, determinando superiores rendimientos y una creciente renta diferencial. Por otra parte, este sector también participa en la etapa industrial mediante la elaboración del vino bajo el sistema de maquila, así como la propia actividad bodeguera o fraccionadora, en el caso de los productores de mayor dimensión.

En la última década, el proceso de formación de capital también se ha

manifestado en la extensión del área implantada con vid, llevada a cabo por y en unidades de mayor tamaño, hecho constatado al advertir que la superficie media de los viñedos se incrementa, precisamente, en aquellos departamentos que concentran el grueso de la ampliación de la superficie implantada. Sin pretender negar la importancia de inversiones provenientes de otras ramas productivas o regiones, cabe señalar que la ampliación del área fue posible a partir de las condiciones objetivas locales, particularmente la elevada rentabilidad de las grandes unidades económicas de la vitivinicultura integrada.

En la vitivinicultura se identifican cinco fases principales: la producción de uva, cuyos rasgos básicos se acaban de señalar; la elaboración de vinos; la etapa de traslado, que constituye un mercado a granel en el cual las operaciones pueden originarse en compras para el consumo o para formación de stocks por razones técnicas o especulativas; el fraccionamiento; y por último, la comercialización o venta final al público.

En esta última etapa participan un gran número de unidades y es altamente competitiva, mientras que en las restantes, su rasgo saliente lo constituye la integración vertical del

proceso productivo. Del total de uva ingresada en bodegas, el 37% es propia, sólo el 12% comprada, y el resto, 51%, elaborada "a maquila", es decir, por cuenta de terceros.

En Mendoza y San Juan, la cantidad aproximada de viñedos es de 48 mil, mientras que sus 1.700 bodegas representan el 91% de la capacidad de vasija vinaria del país. Existen, por otra parte, 450 plantas fraccionadoras que se suman a las 367 existentes en el resto del país, fundamentalmente en la Capital Federal.

Las características oligopólicas en las etapas de industrialización y fraccionamiento se acentúan por la integración vertical que caracteriza a las empresas. Súmase a ello el peso decisivo de algunas plantas en el total —ocho empresas fraccionan el 75% del mercado de Buenos Aires y la Capital Federal—, y cierta especialización según áreas geográficas y por tipos de vino, como comportamiento predominante de los grandes grupos que operan en la industria. Dentro de un mercado con estas características, las empresas estatales como Giol y Cavic, sólo alcanzaron a comercializar cerca del 20% del vino, y un conjunto de cooperativas de reducida dimensión alrededor del 5%.

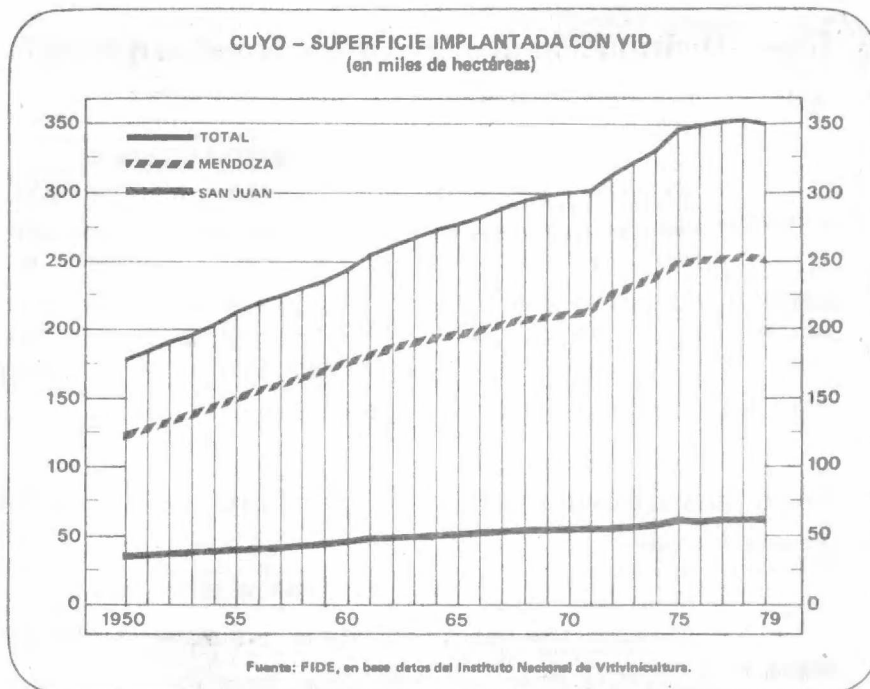
La mayor atomización de las unidades económicas en la etapa vitivinícola, unido a la caracterización del rápido deterioro de la uva y la relativa autosuficiencia de materia prima por parte de las bodegas integradas, determinan el débil poder de negociación del sector viñatero. De allí la difundida práctica de la maquila pues permite conservar la producción bajo una forma no perecedera, a la espera de mejores condiciones de comercialización; en modo particular si es posible contar con financiamiento a tasas de interés negativas.

El contrato "a maquila" significa lograr la elaboración del vino cediendo al bodeguero una cuota del producto final obtenido. Una vez concluido el proceso de elaboración, el mantenimiento del vino en vasijas implica un costo en concepto de alquiler. Es por ello que, con la vigencia de tasas reales de interés, la conservación de stocks requiere de expectativas favorables respecto de la evolución de los precios; de lo contrario, la carga financiera incidirá negativamente acelerando la liquidación de los stocks.

Así por ejemplo, la magnitud de las actuales existencias presiona en el mercado de traslado deprimiendo los precios a valores que, en pesos corrientes, son aproximadamente la mitad de los vigentes a principios de año. Estas mismas condiciones señalan, para la próxima vendimia, la perspectiva de muy bajos ingresos para el sector viñatero, acrecentando las tendencias recesivas prevaletes en la región debido a los efectos multiplicadores que tiene esta actividad. Ello se confirma por la menor atención que gran parte de los productores viene prestando a los viñedos, en procura de reducir costos aún con la certeza de obtener menores rendimientos en la cosecha. Ese menor laboreo se manifiesta en el mercado de trabajo con subempleo y reducciones del salario real en las áreas rurales.

Situación actual y perspectivas

Durante el primer semestre de este año, el precio del vino al consumidor creció un 40% y el precio en planchada (fraccionador) lo hizo un 37%. Estos aumentos son equivalentes al incremento operado en el índice general del nivel de precios. Por el contrario, la cotización del vino en el mercado de traslado mostraba, al mes de julio, una caída del 24%. En consecuencia, según las etapas, la acumulación de stocks afecta en for-



ma desigual a la fijación de los precios, operándose una traslación hacia atrás, de signo negativo, y ampliándose los márgenes de ganancia en las etapas más concentradas.

Estas condiciones del mercado ponen de relieve la importancia de contar con instituciones de regulación o arbitraje, que estén dispuestas a recibir la uva cosechada o a fijar una política de precios testigo. En alguna medida, estas funciones fueron tradicionalmente cubiertas por Giol en Mendoza y Cavic en San Juan, entidades cuyo alcance ha sido notoriamente reducido, no sólo a causa de sus propias dificultades empresarias, sino también como consecuencia de programas de redimensionamiento y privatización, estimulados por la actual gestión económica nacional.

En el transcurso de la última década se manifiesta una brecha creciente entre la expansión de la superficie implantada y los volúmenes de elaboración, por un lado, y el consumo interno por otro. La ampliación o reducción de los excedentes puede depender de factores climáticos; pero, por sobre estos factores, opera un desequilibrio temporal entre la producción y un consumo deteriorado, que provoca una progresiva acumulación de existencias, cuyos niveles actuales equivalen a una vendimia y media.

En el aspecto productivo cobran importancia las nuevas variedades introducidas: cepas más rústicas, con

elevada producción unitaria pero aptas sólo para la obtención de vinos inferiores, y que refuerzan la escasa diversificación que se advierte en los tipos de uva. De tal forma, el 99% de la producción se destina a la vinificación y el 1% restante al consumo como uva fresca, jugos y pasas de uva.

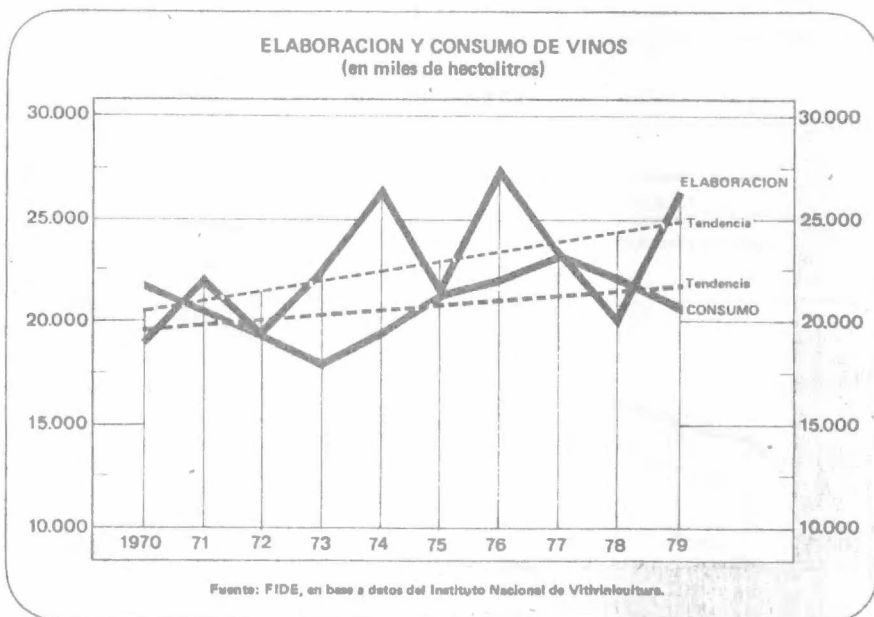
La producción de vinos, bajo condiciones climáticas aceptables, puede alcanzar a 28 millones de hectolitros, en tanto el consumo interno —a 90 litros per cápita— apenas podría superar los 23 millones, lo que implica un excedente potencial de entre 4 y 5 millones de hectolitros anuales, que aproximadamente equivale al 15/20% de la producción. Es cierto que tal excedente potencial desaparecería con sólo incrementar el consumo per cápita hasta alcanzar los niveles de Francia o Italia. Sin embargo, los vinos de estos países poseen, en general, una graduación inferior; de tal modo, sus consumos medios son equivalentes, en contenido alcohólico, a los niveles argentinos normales. En consecuencia, el consumo nacional parece ligado al crecimiento vegetativo de la población, siendo poco probable, y socialmente poco deseable, un incremento significativo en el consumo por habitante. Por otra parte, el mercado mundial de vinos opera en escala reducida debido a que los principales países consumidores son a la vez los principales países productores. El promedio anual de las exportaciones mundiales equivale sólo al 12% de la elaboración mun-

Elaboración y consumo de vinos

Miles de hectolitros

AÑOS	Elaboración	Consumo
1970	18.943,4	21.447,0
1971	21.810,3	20.215,1
1972	19.267,2	19.076,7
1973	22.209,1	17.754,5
1974	26.189,9	19.189,6
1975	21.345,7	21.124,0
1976	27.057,3	21.748,3
1977	23.220,2	23.158,2
1978	19.978,4	21.911,1
1979	25.974,6	20.664,5

FUENTE: FIDE, en base a datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura.



dial, y la colocación del excedente potencial de la Argentina implicaría el desplazamiento de países con gran tradición vitivinícola, como Italia, Francia y España, quienes abastecen el 65% de la demanda mundial. Si bien las exportaciones argentinas se expandieron considerablemente en el período 1975/77, sólo alcanzaron a representar entre el 2% y 3% de la producción nacional.

Por lo tanto, la situación de la vitivinicultura debe interpretarse considerando las tendencias recientes en la producción y en el consumo donde, como se señaló, se registra una importante sobreproducción y acumulación de existencias. El hecho de apuntar las limitaciones estructurales de los mercados, interno y externo, no significa restar importancia a las condicionantes impuestas por la

gestión actual económica. Muy por el contrario, la crisis vitivinícola se nutre y profundiza por la reducción del poder adquisitivo interno y la interrupción de la corriente exportadora. El consumo per cápita descendió a 83 litros en 1978 y a 77 litros en 1979; de tal forma en estos dos últimos años la demanda potencial no realizada supera los 5 millones de hectolitros. Por otra parte, la tendencia declinante continuó durante el primer semestre de 1980 con un consumo per cápita equivalente a 75 litros anuales, con lo cual se añaden este año otros 3 millones de hectolitros al consumo no realizado. Por último, cabe recordar la virtual interrupción de la corriente exportadora de vinos, jugos y mostos concentrados. Estos mismos mecanismos son los que hacen prever —en ausencia de

políticas correctoras— un bajo precio para la uva en la próxima vendimia y para el vino de traslado.

En este punto, puede ser decisiva la política de precios que adopten las empresas intervenidas, ya que sus existencias, estimadas entre 9 y 10 millones de hectolitros pueden presionar desfavorablemente en el mercado. Otro tanto puede afirmarse con relación a las políticas de compra y precios que adopten Cavic y Giol. En todos los casos, el condicionante estará dado por el apoyo financiero que los entes oficiales faciliten con el propósito de sostener los precios.

Lo significativo es que, en las actuales condiciones, parte de la producción se acumula, resultando un excedente potencial no realizado. En ausencia de políticas compensatorias, el peso de los stocks y la particular conformación de los mercados presionarán aún más sobre los precios de la uva y del vino de traslado, ampliando la brecha entre precios y costos medios en las etapas finales.

Esto significa que de no tomarse medidas compensatorias, el modelo vitivinícola operará en el mediano plazo con menores niveles de ingreso y con una reasignación interna en favor de los sectores más integrados y concentrados. Ambos fenómenos tendrán su manifestación en una contracción del gasto total en la región, sea en bienes de consumo como en demanda de insumos y de equipamiento por parte de los sectores postergados.

Los pequeños y medianos viñateros absorberán una parte importante de los efectos negativos que tendrá el sobredimensionamiento de existencias, a través del deterioro en los precios de la uva y del vino de traslado.

A las consecuencias de orden social, que serán lógicamente más graves en el caso de las pequeñas explotaciones familiares, se sumará la influencia depresiva sobre el nivel del gasto en la región. Frente a esta situación, las posibilidades de adecuación por parte de los productores resultan muy limitadas en razón del carácter perenne de los cultivos, de los altos costos de implantación y de la falta de alternativas rentables. En ocasiones, los productores intentan reajustar la función de producción reduciendo las labores culturales; con lo que afectan, no sólo los futuros rendimientos, sino también los niveles actuales de empleo y salarios rurales, y en igual sentido, las ventas de las firmas locales proveedoras de bienes intermedios y equipos.

Por otra parte, es factible que los menores ingresos del sector se traduzcan en un proceso de concentración de la propiedad agraria. En este proceso, en general, estará excluida la franja de unidades subfamiliares en razón del carácter parcial que asumen sus ingresos de origen vitícola y del peso que, como ya se ha señalado, tiene la vivienda como componente de su explotación.

Vale decir que, en cuanto a la perspectiva regional, resulta de importancia analizar cuál puede ser, dentro de esta situación, el comportamiento previsible del sector empresarial más concentrado. En este sentido, a partir de la experiencia más reciente, pueden señalarse algunas pautas, ya que mientras que uno de los principales grupos económicos tendió a expandirse sobre la base de una mayor concentración en la región y en la actividad vitivinícola, los restantes grupos optaron por una mayor diversificación de sus inversiones, tomando intereses en otras ramas de actividad y en otras regiones.

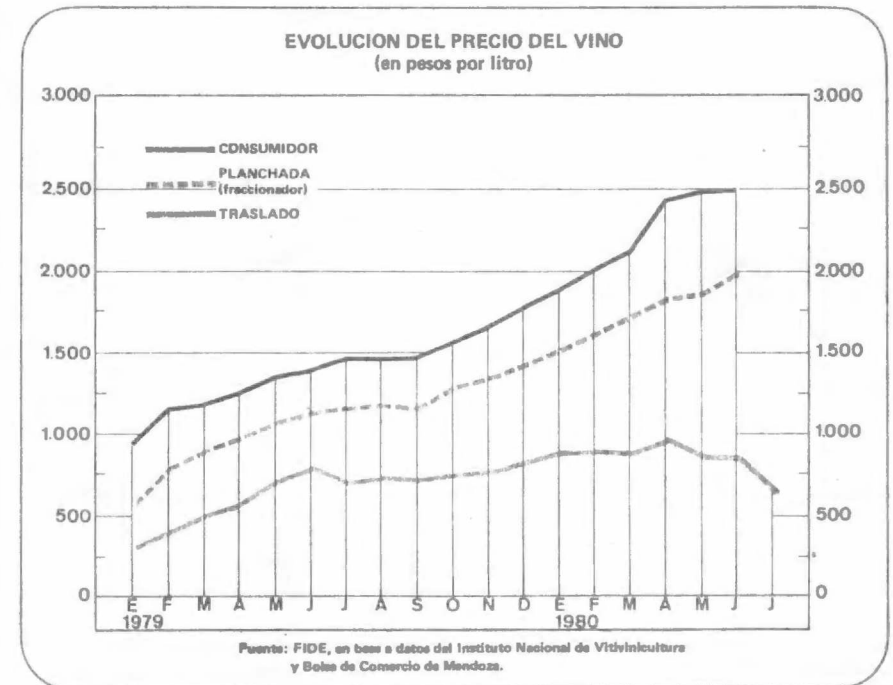
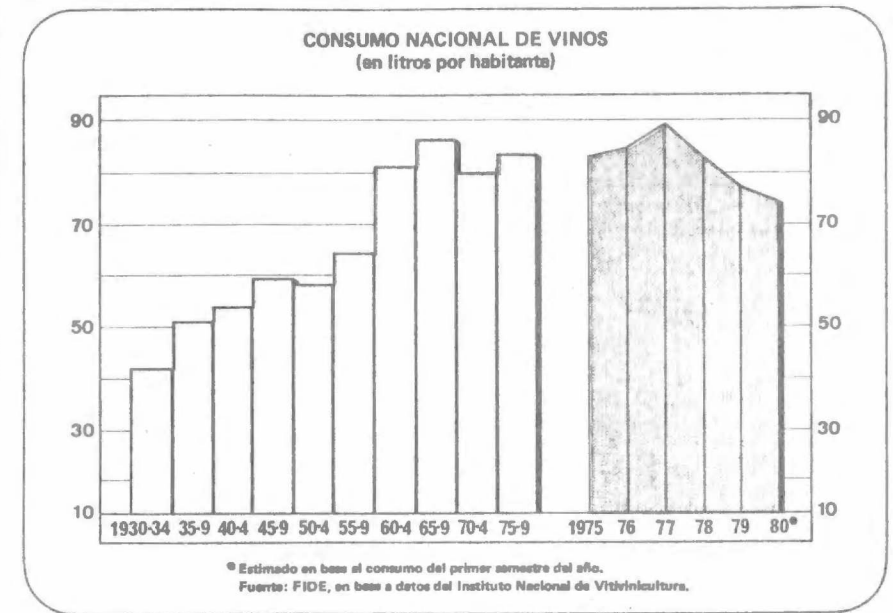
Los desajustes actuales del modelo parecen indicar el mayor acierto relativo de la segunda estrategia, siendo previsible que perdure esta orientación en razón de las condiciones del mercado vitivinícola, interno y externo, en el mediano plazo, cuya demanda futura, como ya se ha señalado, aparece muy condicionada al crecimiento vegetativo de la población del país.

Por otra parte, la dimensión alcanzada por estos núcleos empresariales locales les permite acceder a opciones económicas de escala nacional; nivel que, por otra parte, los productores cuyanos ya habían alcanzado en materia vitivinícola cuando tomaron a su cargo la etapa de fraccionamiento en los grandes centros urbanos del litoral, desplazando a los comerciantes importadores tradicionales.

La virtual paralización de la superficie implantada con viñedos durante el último trienio contribuye a confirmar las precisiones anteriores. El período de ajuste hasta un nuevo equilibrio entre producción y consumo dependerá, en parte, del menor rendimiento de los viñedos —por desmejoramiento en las labores o por razones climáticas—, o por la modificación de las condiciones depresivas del mercado interno y de los obstáculos que impiden la exportación.

Extensión de la crisis y otras actividades

Una parte significativa de la es-



estructura productiva regional está constituida, como se señaló, por los cultivos de frutas y hortalizas y su ulterior procesamiento manufacturero. En la actualidad, esta franja del complejo agroindustrial cuyano se enfrenta con una difícil situación derivada de la retracción operada en el consumo interno, de la penetración de sustitutos importados y de la caída de las exportaciones. Este conjunto de fenómenos es consecuencia del menor poder adquisitivo de los consumidores, de la rebaja unilateral de aranceles, y del conocido retraso en la paridad cambiaria.

Con relación a las importaciones, puede señalarse que el rubro Prepa-

rados de Legumbres, Hortalizas y Frutas alcanzó en 1979 un total de 50 millones de dólares, equivalente a un 1.300% de incremento respecto de 1978; tendencia cuyo carácter creciente también se proyecta durante los primeros meses del año en curso. La penetración de frutas y hortalizas industrializadas se vio favorecida por los estímulos otorgados en los países de origen y por operaciones de dumping. La industria conservera regional se encuentra afectada, sucediéndose los cierres de establecimientos y trasladando a su vez las dificultades en forma multiplicada, hacia sus sectores proveedores.

Similares dificultades presentan las

Importaciones de preparados de legumbres

AÑO	Volumen (en toneladas)	Valor (en miles de dólares)
1976	2.657	1.996
1977	4.393	3.313
1978	4.592	3.575
1979	71.395	49.776

FUENTE: FIDE, en base a datos del INDEC.

Exportación de frutas frescas

Volumen total (en bultos)

ESPECIE	Acumulado al 31 de junio de			Diferencia 1980-1978	
	1978	1979	1980	Bultos	%
Manzana	12.052.924	10.618.168	9.242.115	-2.810.809	-23,3
Uva	269.949	103.443	99.196	-170.753	-63,2
Ciruela	195.172	126.946	60.276	-134.896	-69,1
Durazno	274.525	-	-	-274.525	-100,0

FUENTE: FIDE, en base a datos de la Corporación Frutícola Argentina.

actividades de exportación: entre 1978/80, las ventas en el exterior de manzanas decrecieron un 23,3%, las de uva un 63,2%, y las de ciruela un 69,1%; mientras que las de durazno virtualmente cesaron. En algunos casos las exportaciones se mantienen, aún con precios inferiores a los costos medios. La estrategia empresarial pretende, en estos casos, conservar los mercados externos, al tiempo que recuperar parte de los costos fijos y obtener liquidez, factor cuyo costo interno es muy elevado. No obstante, una opción que significa acumular quebrantos operativos no puede sostenerse en el mediano plazo. Las medidas oficiales destinadas a mejorar la situación han consistido en la eliminación de gravámenes —como los aportes patronales sobre los salarios—, el establecimiento de reembolsos y, más recientemente, la pequeña modificación dispuesta sobre la pauta cambiaria, en proporciones que no alteran la relación que se ha establecido entre precios y costos.

A su vez, la estrategia empresarial procura operar sobre sus costos en dos líneas principales. Por el lado de los costos fijos, tendiendo a reducir o suspender las tareas y el personal de mantenimiento y también los programas de largo plazo, haciendo abandono de muchos proyectos de ampliación, modernización y equipamiento. Se configura así un conjunto de facto-

res que erosionan la eficacia productiva futura. Por otro lado, se procura reducir el costo de la materia prima —de origen agrícola— asisténdose a una caída en el precio de frutas, hortalizas, aceitunas y otros vegetales del orden del 30/50%.

Las firmas de mayor envergadura tienden progresivamente a reconvertirse de productores-exportadores a importadores-comercializadores, llegando incluso a instalarse con carácter de productores en los países de los cuales importan, como Paraguay y Brasil.

Así se advierte que las opciones empresariales que se manifiestan en esta franja del sector, concuerdan con el comportamiento detectado para el sector vitivinícola más concentrado.

Las dificultades en la vitivinicultura y en la frutihorticultura se extienden a las firmas proveedoras, y también sobre el ingreso y la demanda de la población vinculada a estas actividades. La sobreacumulación de existencias, la caída en el precio de las producciones, la subutilización de mano de obra, plantas y equipos, y, particularmente, la ausencia de alternativas rentables para la producción primaria, identifican un estado de crisis para una franja decisiva del aparato productivo. Frente a estos fenómenos, visibles en el marco de la economía regional, se acrecientan los

problemas financieros —con su secuela de moras, convocatorias, acuerdos, quiebras y cierres de establecimientos— circunstancias que, más allá de las responsabilidades adjudicables a alguna equívoca gestión empresarial, son signo irrefutable de la crisis.

Con respecto a esta última, caben dos tipos de consideraciones: primero, que algunos factores compensatorios han permitido, hasta el momento, atenuarla parcialmente; segundo, que la perturbación en el núcleo del aparato productivo regional se profundizará en los próximos meses ante la vigencia de precios deprimidos y la incertidumbre respecto de la colocación de las nuevas cosechas, tanto de uva como de las frutas y las hortalizas.

Los factores compensatorios que merecen ser enunciados han sido, en primer lugar, los excedentes financieros acumulados en la región a raíz de los altos precios del vino de traslado en las últimas campañas, y la importante captación de fondos realizada a escala nacional a través del sistema financiero, que se volcó en gran medida a la compra de activos locales; el otro factor estuvo constituido por el impacto del gasto público.

Estos factores han permitido sostener los niveles de demanda y del empleo global en la región, debido a su impacto positivo sobre las actividades de construcción e industrias derivadas, el comercio y otros servicios.

Profundización de la crisis regional

De alguna manera, el efecto transitorio de los factores compensatorios explica cierta aparente incompatibilidad entre la crisis por la que transitan las actividades básicas del complejo agroindustrial de la región, con el nivel de actividad advertible en algunos sectores específicos y con la evolución de indicadores globales como la tasa de desempleo. En este último aspecto, los bajos niveles captados por las encuestas en el último relevamiento (abril '80), parecerían negar la existencia de desempleo e indirectamente cuestionar la situación de crisis productiva. Sin duda que caben cuestionamientos técnicos referidos a las áreas muestrales que cubre el relevamiento y a las propias características de la encuesta; no obstante, las mayores salvedades se relacionan tanto con el carácter incipiente que la crisis todavía mostraba para esa fecha como con la influencia de los factores compensatorios men-

cionados. Por otra parte, el mercado de trabajo parece haber tendido a ajustarse mediante combinaciones de subempleo y reducciones en el salario real, antes que a manifestarse en un abierto desempleo. Sin embargo, la prevista profundización en las condiciones de crisis del sistema económico regional también comenzará a hacerse evidente en los índices de desocupación urbana; particularmente, en tanto el relevamiento capte aquellos estratos ocupacionales representados por personal con algún grado de calificación, sobre los cuales se manifiestan más intensamente los efectos del "redimensionamiento", que implica en verdad la reducción del aparato productivo regional.

En las condiciones actuales, la profundización de la crisis resulta ineludible. La industria de transformación, con numerosos establecimientos cerrados y sin planes concretos de producción, ofrece mínimas perspectivas de demanda para la futura producción agraria, tanto de hortalizas como frutas y uva. La propia ausencia de alternativas productivas rentables atrapa a las unidades económicas y sobredimensiona la gravedad de la crisis futura.

La situación de crisis por la que atraviesa la región, marco geográfico de uno de los complejos agroindustriales más importantes del país, aparece, paradójicamente, como consecuencia de un programa económico que en teoría postulaba la consolidación y desarrollo de este tipo de actividades. Más aún, habida cuenta de la tradicional eficacia de las actividades cuyanas demostrada por su creciente presencia exportadora manifestada desde la década del '60.

El programa económico tampoco logró el objetivo de reconvertir el aparato productivo a una escala más eficiente, pues las decisiones empresariales, en el marco de una menor —o negativa— rentabilidad, no se han orientado hacia inversiones para la modernización de las plantas. En este contexto, ni siquiera la eliminación progresiva de las empresas marginales permite incorporar economías de escala en los restantes establecimientos, debido a que esta brecha no alcanza a compensar la reducción en las ventas totales del mercado.

Como se señalara, la "reconversión económica" parece conducir tanto a una mayor concentración, como a la transformación de las unidades productivas en unidades parcialmente importadoras-comercializadoras, cuando no directamente a su relocalización en el exterior. En tal sentido,

juega un importante papel la promoción que Brasil realiza en el sur de su territorio, de cultivos y producciones de clima templado —aquellos que tradicionalmente importaba de la Argentina: ajos, uva, vino, manzana, durazno, etc.—, y que atraerán la radicación de capitales regionales.

Por otra parte, parece poco probable que perduren los mecanismos regionales compensatorios a los cuales ya se hizo referencia, y que han atenuado hasta ahora los impactos de la crisis. Por un lado, los efectos de la previa acumulación financiera se extinguen por el creciente endeudamiento; por otro, la decisión oficial ha apuntado hacia el desmantelamiento de las instituciones de regulación; y, por último, el déficit del sector público señala límites a la expansión del gasto directo y al empleo en la región, del mismo modo que limita la ampliación de reembolsos, subsidios o precios de fomento a la producción primaria.

Conclusiones

En la región se ha desarrollado un importante complejo productivo de base agroindustrial, estructurado históricamente a partir de la industria vitivinícola, actividad que actuó como núcleo central en la formación del ingreso y la acumulación regional.

En el futuro, la evolución del consumo interno de vinos estará ligada al crecimiento poblacional, lo que hace previsible un escaso dinamismo para la demanda dirigida al sector. Este hecho señala la necesidad de dos líneas de acción en materia de política económica. Una, destinada a fomentar las exportaciones de vinos y mostos concentrados, y a diversificar el uso de la uva en forma de pasas, dulces, jugos, alcohol, etcétera. La otra, orientada a estimular la reinversión de los excedentes generados en la vitivinicultura en nuevos sectores de actividad, así como a canalizar hacia los mismos, ahorro nacional o externo.

En este aspecto, pueden señalarse las políticas destinadas a transformar e impulsar las restantes producciones agroalimenticias de la región (de base frutihortícola) y un mayor aprovechamiento de recursos regionales subutilizados, tales como la ganadería y la minería metalífera o petrolera.

La producción de alimentos industrializados obtuvo una creciente participación en el exterior y requiere de políticas específicas que apoyen el

equipamiento y la modernización de las plantas y la elaboración de nuevas líneas de productos. Un punto básico está constituido por las modificaciones tecnológicas en envases y transporte, dos componentes importantes en los costos. Cabe señalar el carácter altamente industrializador de la moderna producción de alimentos, con componentes importantes de hojalata, aluminio, papel y cartón, etcétera.

El desarrollo ganadero y minero permitiría un mayor equilibrio en la distribución territorial de las actividades y los contingentes poblacionales, ocupando espacios actualmente vacíos y zonas socialmente deprimidas, estimulando también la realización de una infraestructura económica necesaria para su pleno desarrollo.

La ausencia de políticas específicas de promoción es la causa principal de la sobreexpansión del área vitivinícola, fenómeno acentuado durante la última década. Por otra parte, este último hecho permite reconocer que el área bajo riego puede extenderse a costos relativamente bajos. La tierra resulta, en estas condiciones, un "bien reproducible" y no un stock limitado, y permitiría no sólo ampliar notablemente el área en explotación sino también lograr el reordenamiento parcelario, a través de programas de colonización que atiendan al problema del minifundio.

Por su parte, la extracción minera y de combustibles podría estimular nuevas actividades que utilicen estos insumos: concentración de minerales, metalurgia o petroquímica, destinadas ya sea a un mercado local o nacional, como así también a la exportación.

Frente a un programa de estas características, destinado a diversificar y modernizar la estructura productiva regional, se alza la crisis económica actual. Un fenómeno que amenaza con profundizarse en la próxima campaña agrícola, al tiempo que bloquea las alternativas de inversión reproductiva e impide la renovación de plantas y equipos. En este contexto, los signos más notorios de una reconversión negativa se manifiestan en la transformación de los productores locales en importadores-distribuidores o en proyectos de relocalización con asiento en el exterior, un conjunto de acciones que son reflejo del proceso a que la crisis da lugar. Proceso que, por otra parte, difícilmente asegure a la región, aunque más no sea, alcanzar los niveles de gasto y reinversión local experimentados en las etapas históricas previas. □

