

MARÍA ESTELA FURLANI DE CIVIT

MARÍA JOSEFINA GUTIÉRREZ DE MANCHÓN

EL NUEVO PAPEL DE GIOL EN EL PANORAMA VITIVINÍCOLA DE MENDOZA

La vitivinicultura y sus problemas son temas de permanente actualidad. Así lo demuestra la atención que durante todo el año se les ha prestado a través de los medios de difusión, entidades públicas y privadas, y en general por todos los sectores que de una u otra manera se relacionan con esta actividad agroindustrial.

La falta de integración del proceso vitivinícola originó un mercado de uvas y uno de vinos cuyo desenvolvimiento nunca ha conformado a todos los sectores.

Durante unos pocos años la actuación de Giol, una empresa del Estado¹, como compradora en el mercado de uva, se perfiló como una solución transitoria.

Esta situación continuó hasta 1967. ¿Qué pasó ese año capaz de conmover a toda la vitivinicultura y también al ente estatal?

La conjunción de dos hechos. Por un lado, la cosecha de 1967 alcanzó un nivel extraordinario, 23.766.600 quintales, cifra que representa un 100 por ciento de aumento en relación al término medio de la provincia durante los últimos treinta años (Fig. 1). Por otro lado, un cambio brusco en la política económica nacional: el día 17 de marzo de 1967 se anuncia el congelamiento de precios y salarios como medida destinada a detener la inflación.

Giol se vio afectada por estos factores porque la empresa con-

¹ GUTIÉRREZ DE MANCHÓN, M. J., *Bodegas y Viñedos Giol, empresa estatal*, en "Boletín de Estudios Geográficos", Vol. XII, N° 47 (Mendoza, Instituto de Geografía, 1965), p. 103.

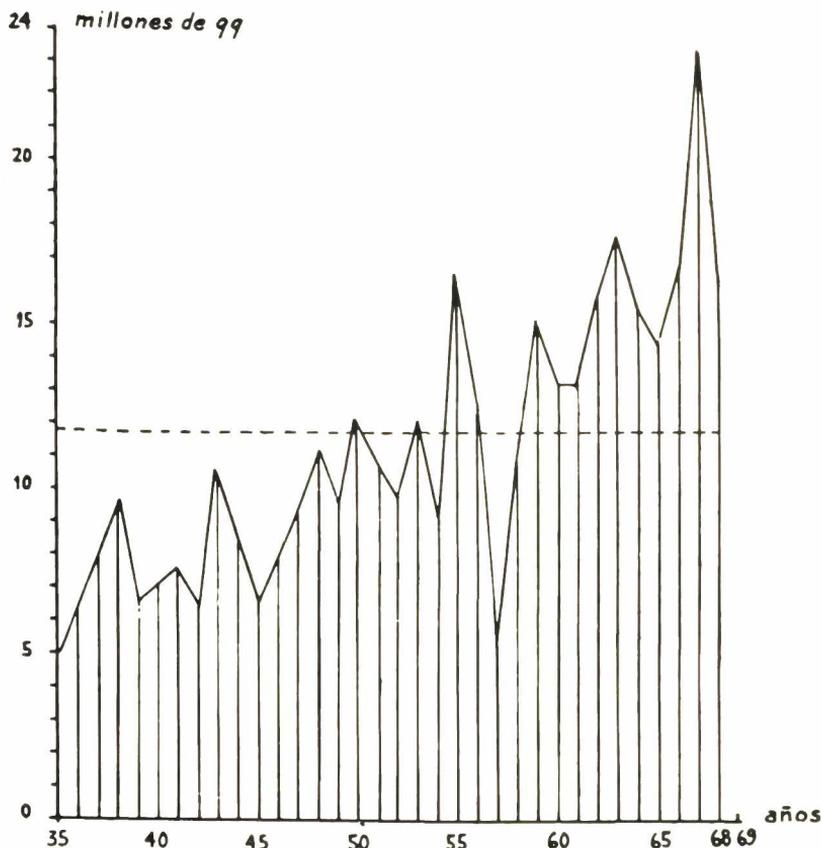


Fig. 1 — Producción de uva de la provincia (1937-1967).

tinuó la misma línea económica de años anteriores (1964-1965-1966)² y compró un gran volumen de uva, 2.050.316 quintales³. La elaboración alcanzó a 1.865.231 hl, para lo que se alquilaron 42 bodegas en diferentes lugares de la provincia (Fig. 2 y 3). También elaboró 208.355 quintales por cuenta de terceros.

La cantidad de uva comprada fue mayor a la prevista y Giol, que había fijado de antemano un precio considerado compensatorio, pagó por el quintal de uva alrededor de 300 pesos más que el pro-

² Ibidem, p. 95.

³ Datos suministrados por Giol.

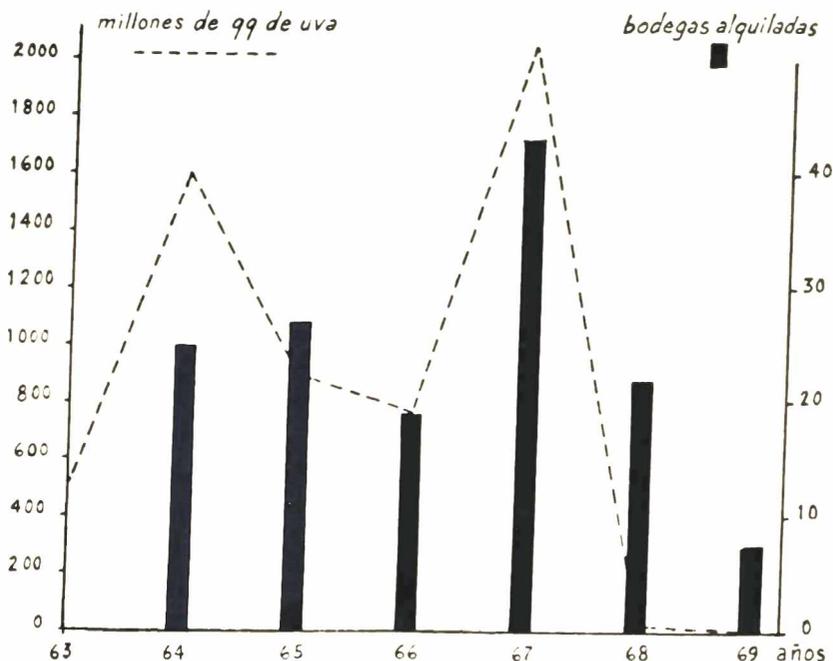


Fig. 2 — Giol. Compras de uva y bodegas alquiladas.

medio de la provincia, que fue de 1.747 pesos. La empresa se encontró con una deuda de 4.000.000.000 de pesos.

Situación agravada por una baja en el precio del vino de traslado y vino de consumo a consecuencia de la superproducción (sumemos a esto un consumo de vino estacionario hasta 1968). Giol se halló con un producto cuyo valor no compensaba el costo de producción, si se tiene en cuenta que la uva representa el 95 por ciento en el costo total del vino. Agreguemos los efectos provocados por los lineamientos de la política provincial, que estableció un prorrateo para la salida de los vinos, y el cambio ya mencionado en la política económica nacional.

La empresa acusa un grave desequilibrio financiero, notorio por la falta de cumplimiento de sus obligaciones.

Esta crisis no solo es de Giol, sino de la provincia. En el plano provincial, se advierte que la vitivinicultura necesita medidas tendientes a buscar soluciones de fondo y no simples paliativos para los momentos cruciales. En el plano empresario se ve la imposibili-

dad de regular un mercado con el solo precio de los productos. La financiación de Giol mediante el sistema impositivo local fue declarada inconstitucional en 1969⁴.

Mediante un “Programa de afianzamiento y desarrollo de la industria vitivinícola” se sentaron las bases para lograr los cambios que necesitaba la vitivinicultura. Figuran en primer lugar aquellos objetivos que tendieron a solucionar el problema del año 1967:

- 1) prorrateo en las salidas de vino común, de acuerdo con la existencia al 30 de junio de 1967, para evitar la depresión,
- 2) el Instituto Nacional de Vitivinicultura extremaría sus funciones de policía del vino para asegurar la genuinidad y calidad del producto y elevar el consumo,
- 3) posibilitar el aumento de vasija vinaria,
- 4) realizar un censo para alcanzar un conocimiento exacto que permita aplicar una política de afianzamiento.

En segundo lugar, un plan de mediano y largo alcance de aplicación nacional:

- 1) diversificar el uso de la uva como materia prima hacia productos no vínicos,
- 2) lograr una adecuada tipificación regional,
- 3) conseguir la integración del sector en sus tres etapas: producción de materia prima, elaboración y comercialización, alentando la formación de cooperativas o sociedades jurídicas,
- 4) modificar la ley del Instituto Nacional de Vitivinicultura, ampliando sus funciones,
- 5) estimular y promover la exportación de uvas, pasas, vinos y derivados, alentándolas impositiva y crediticiamente. Participación del Instituto Nacional de Vitivinicultura en negociaciones con A.L.A.L.C.

Por último, se trazó un plan de mediano y largo plazo provincial.

Entre las políticas que sugiere para facilitar la integración propuesta en el punto tres del plan nacional, en el ámbito de Mendoza, le da preferencia a la empresa estatal con algunas modificaciones.

Sugiere transformar a Bodegas y Viñedos Giol Empresa Estatal en una sociedad de economía mixta (situación ya contemplada en la Ley 3137) incorporando como accionistas a pequeños y medianos empresarios trasladistas y cooperativas de primer grado, entendiendo

⁴ GOBIERNO DE MENDOZA, *Disertación del señor ministro de Economía de Mendoza, licenciado Rodolfo Cavagnaro, en relación a la situación vitivinícola*, Mendoza, Imprenta Ificial, 1968.

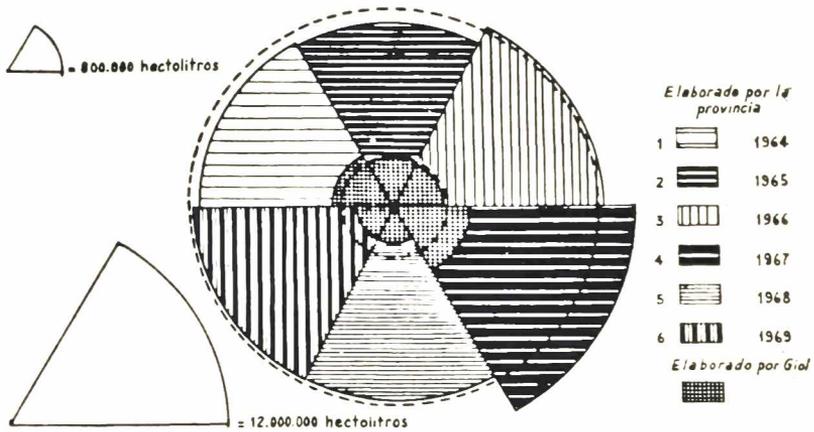


Fig. 3 - Producción comparada de vinos de la provincia y de la bodega Giol.

por tales aquellas que tengan como máximo una elaboración de 30.000 hl, que surjan preferentemente del proceso de integración propuesto. De tal manera Giol dejaría paulatinamente el mercado de uva, transformándose en establecimiento de tipificación, fraccionamiento y comercialización de vinos. Es decir que por esta vía los viñateros que se integren como elaboradores por sí o asociándose con otras empresas, podrán utilizar a Giol como cooperativa de segundo grado que actuará en la tercera etapa del proceso de integración. Ello les permitirá aprovechar las economías de escala que derivan de una comercialización con volúmenes elevados, a la vez que garantizaría la genuinidad del producto en todo su proceso⁵.

De este programa se cumplieron totalmente los primeros objetivos. Los postulados del plan nacional se encuentran encaminados, pero las metas del plan provincial, basadas en el futuro comportamiento de la empresa estatal no se han logrado por completo. Giol cambió pero no en la forma prevista.

El mercado de uvas se abandonó bruscamente: en 1968 solo compra 20.780 quintales y en 1969 no se presentó en él (Fig. 2).

Por otra parte, los momentos de crisis vividos y las facilidades

⁵ GOBIERNO DE MENDOZA, *Bases para un "Programa de afianzamiento y desarrollo de la industria vitivinícola"*, Mendoza, Imprenta Oficial, 1967.

otorgadas por diferentes organismos, como el Banco Nación, Banco Provincia de Mendoza, Instituto Nacional de Vitivinicultura, contribuyeron al aumento del número de cooperativas vitivinícolas, que pasó de 32 en 1967, a 49 en 1968 y en la actualidad suma 51⁶. El aumento es grande pero insuficiente dado el elevado número de viñateros de la provincia.

Giol no se transforma en empresa mixta. Recibe nuevamente uva de sus antiguos vendedores, que no han logrado integrar la primera y segunda etapa de la actividad, pero en otro concepto: elaboración por cuenta de terceros⁷.

En los gráficos relativos a esta elaboración se puede observar:

1) Hay predominio de la zona sur, como sucedía con las compras de uva en años anteriores (Fig. 4).

2) En 1967, año extraordinario, también elaboró por cuenta de terceros, aunque la cantidad de uva recibida en ese concepto es mucho menor a la comprada (Fig. 2 y 4).

3) Los nuevos lineamientos de Giol se comprueban a través de los gráficos N^o 2 y 4. En 1969 es nulo el volumen de compras, solo se alquilan 7 bodegas y aumenta considerablemente en relación a 1968 la cantidad de uva elaborada por cuenta de terceros (1968: 297.824 hl, 1969: 325.049 hl).

4) En el gráfico N^o 5 se advierte que la mayor parte de los contratos se realizan con propietarios que poseen menos de 5 ha. Hecho notable en el año 1967 ya que a pesar de haber elaborado a maquila por un volumen menor al de los años posteriores, el número de contratos es muy superior. Esta influencia se mantiene en 1968 y 1969, pero con un aumento de las operaciones con viñateros de mayor producción.

La mayor parte del vino elaborado por cuenta de terceros lo compra la empresa. Además para satisfacer la demanda adquiere vino en el mercado de traslado, donde cumple una actuación destacada,

⁶ Datos de la Asociación de Cooperativas Vitivinícolas de Mendoza.

⁷ En términos generales la elaboración por cuenta de terceros consiste en: el bodeguero se compromete a entregar al viñatero 100 litros de vino por la recepción de kilos de uva (125-130) en condiciones normales que fije o apruebe el I.N.V. mediante sus disposiciones legales. Cobrará un cierto cánón por costo de elaboración, vigilancia y depósito del producto (\$ 2,50 por litro) hasta un período prudencial dentro del cual el viñatero venderá su vino (31-I-1970). Quedan a favor del bodeguero los subproductos de la elaboración. Los datos entre paréntesis corresponden a los contratos de elaboración por cuenta de terceros de Giol en el año 1969.

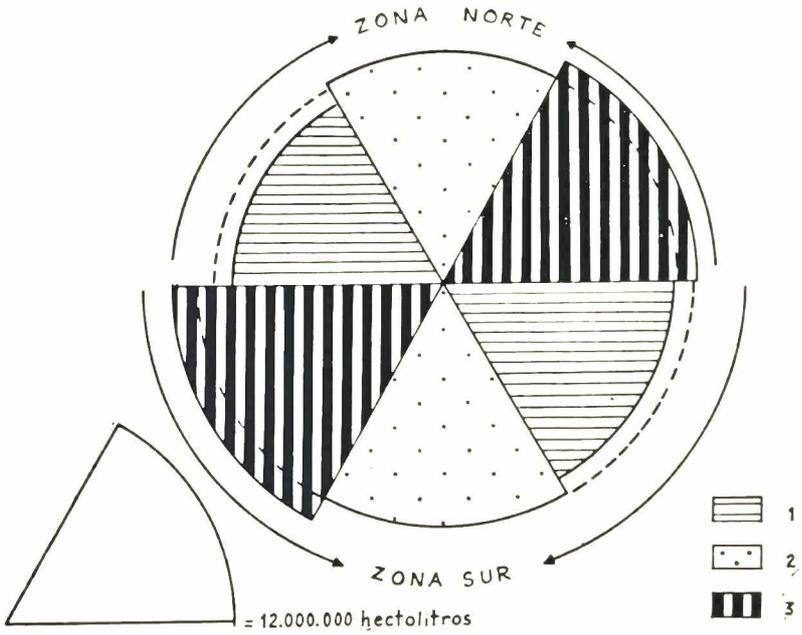


Fig. 4 - Elaboración por cuenta de terceros.

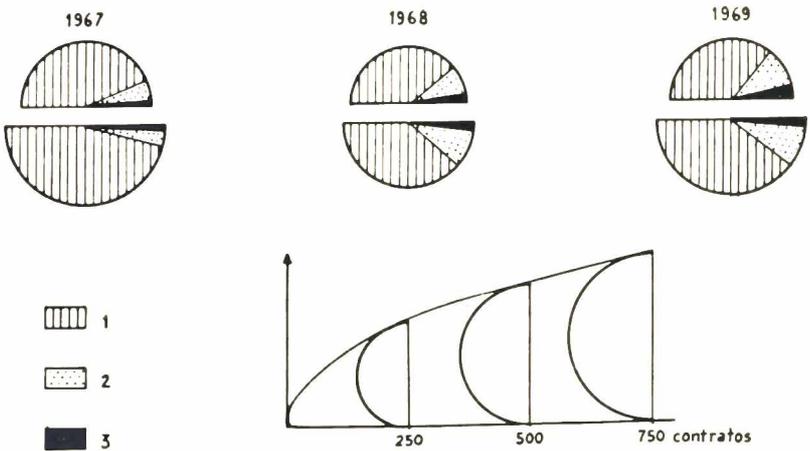


Fig. 5 - Contratos de elaboración por cuenta de terceros. 1) Proprietarios con menos de 5 ha. 2) Proprietarios con 5 a 15 ha. 3) Proprietarios con más de 15 ha.

teniendo en cuenta las cifras correspondientes al mes de octubre de 1969, en el que las compras de Giol significaron el 23,40 por ciento del total de la provincia y pagó por litro un precio superior en 3,66 pesos al resto de la industria. En este mercado la empresa operó preferentemente con cooperativas, como se programó. También de acuerdo con lo proyectado, todos sus esfuerzos se han encaminado a hacer de la misma un eficaz ente de comercialización. Para cumplirlo se emprendieron reformas que incluían, modernización de la bodega La Colina de Oro y El Progreso y creación de nuevas plantas fraccionadoras. La modernización no se limitó a la base territorial, porque, para hacer de Giol una empresa eficiente se necesitaba reestructurar la antigua organización, para que existiera mayor control y dinamismo.

En La Colina de Oro se prepara el montaje de un laboratorio modelo y la ampliación de piletas. Como aquí se encuentra la sede social se la proveyó de un equipo de máquina Télex, para comunicarse con las fraccionadoras ubicadas en lugares distantes del país. En general, se agilizaron los trámites administrativos mediante la adquisición de modernas máquinas.

En la planta fraccionadora El Progreso, en relación con el año 1964, se han hecho las siguientes mejoras: supresión de oficinas públicas, modernización del embotellado, embalaje en caja de cartón y con envase perdido, mecanización de la carga y descarga mediante autoelevadores con la consiguiente adaptación de los medios de transporte al nuevo sistema, supresión del artesanado del corcho, casilleros de madera y reparación de usinas y calderas. Estas medidas trajeron como consecuencia una disminución del personal estable de la empresa, que en la actualidad suma 875 personas.

En cuanto a las plantas de fraccionamiento se han agregado dos en la provincia de Salta (Tartagal y Pichanal) y se transformó totalmente la planta de Bahía Blanca. El gran interés que representa la plaza de Buenos Aires, y la fuerte competencia que allí se observa, obligó a la empresa a realizar en el lugar, estudios de mercado por intermedio de tres organizaciones especializadas.

Las cifras que siguen y el gráfico N° 6 que las representa indican: su importancia nacional, el aumento registrado en las ventas

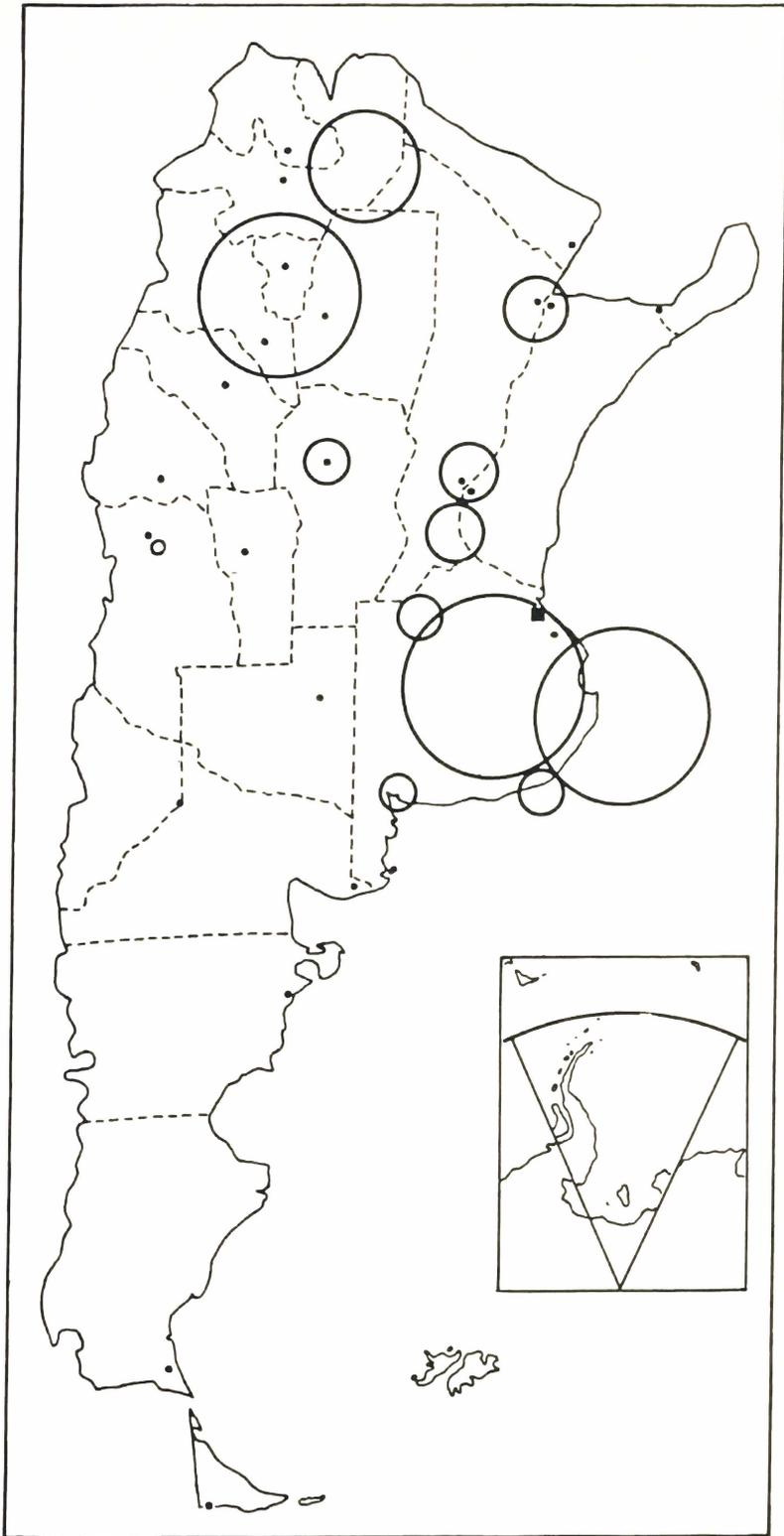


Fig. 6 – Distribución e importancia de las plantas fraccionadoras.

en 1969 y el destacado papel de los centros de consumo del norte (Tucumán, Salta, Chaco) y Buenos Aires.

<i>Plantas fraccionadoras</i>	<i>Venta en hectolitros</i>	
	<i>Marzo 1969</i>	<i>Marzo 1968</i>
Capital Federal (Paternal)	25.317	19.690
Capital Federal (Palermo)	23.470	18.715
Tucumán	21.219	15.799
Salta	15.873	10.115
Chaco	9.977	6.493
Santa Fe	7.514	4.374
Rosario	6.848	4.908
Junín (Pcia. de Buenos Aires)	6.345	3.478
Mar del Plata (Pcia. de Buenos Aires)	6.319	5.448
Córdoba	5.866	3.478
Bahía Blanca (Pcia. de Buenos Aires)	4.036	2.284
General Gutiérrez (Pcia. de Mendoza)	2.061	1.185

Esta organización comercial a nivel nacional da a Giol una jerarquía que alcanzan pocas empresas vitivinícolas, para introducirse en mercados extranjeros, nueva meta de la vitivinicultura mendocina. Ante la probable saturación del mercado del país, sería el modo de salvaguardar y posibilitar la evolución de una actividad que hasta el momento es netamente argentina.

El rápido incremento de las exportaciones de vino se ve claramente a través del gráfico 7. En los dos últimos años se destaca esta orientación y en especial el papel que cumple la empresa estatal.

Esbozados los cambios que se han producido en Giol surge un interrogante acerca del futuro de la empresa; futuro que se relaciona estrechamente con el de la vitivinicultura.

En el programa de afianzamiento y desarrollo del año 1967 se propiciaba la transformación de Giol en una empresa mixta, con participación del Estado y de los sectores que más sufren los vaivenes de la comercialización, dando preferencia a las cooperativas, ante las que desempeñaría el papel de cooperativa de segundo grado. Convertirse en una sociedad de este tipo totalmente privada, es otra de sus posibilidades.

Inclinándose hacia cualquiera de estas dos direcciones, Giol contribuirá al fin de dos graves motivos de distorsión: el mercado de uva y el mercado de vino. Pero la debilidad de los movimientos de integración de la provincia, impiden a la empresa iniciar cambios del tipo propuesto.

La iniciativa que le faltó a Giol fue aprovechada en el sur de la provincia, donde los productores, atraídos por las ventajas del sis-

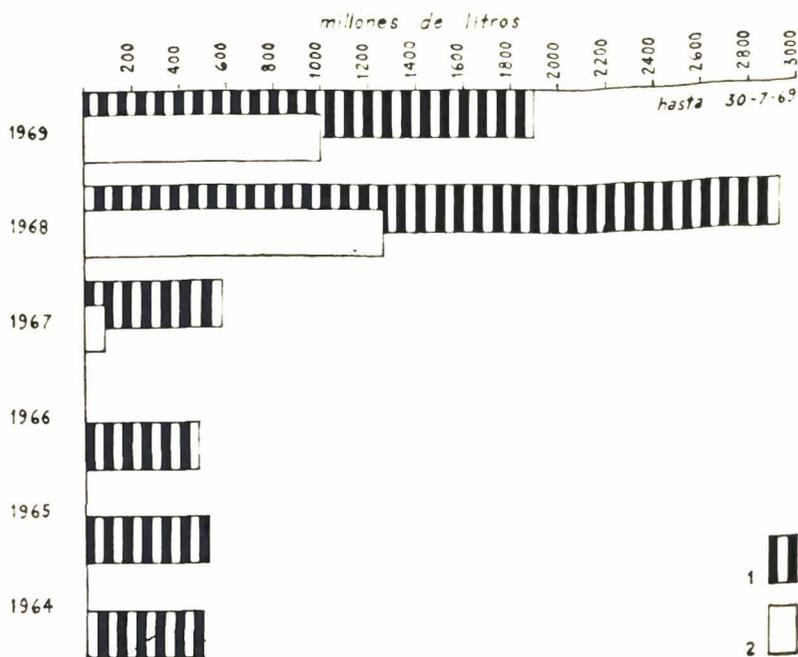


Fig. 7 — Exportación de vino. 1) Por la provincia. 2) Por Giol.

tema han formado numerosas cooperativas, las cuales se han adherido a otra de segundo grado, U.N.I.C.O.V.I.M.E.N. (Unión de Cooperativas Vitivinícolas de Mendoza). La conveniencia de estas sociedades es que su acción posibilita el aceleramiento del proceso de integración.

La búsqueda de solución a sus problemas a través de Giol, llevó a los viñateros de Mendoza a elevar un proyecto al gobierno en el que se contempla su compra por los productores que no poseen bodega. El objetivo es formar una empresa llamada Giol Covime, con un capital accionario de 10.000.000.000 de pesos en títulos por valor de 5, 10, 15 y 50 acciones de 100 pesos cada una. En ella entrarán como accionistas los viñateros con el aporte obligatorio del 3 por ciento de la producción anual. También podrán asociarse las cooperativas e inclusive los contratistas de viña. Por simple mayoría se elegirá el directorio encargado de la administración, compuesto por diez miembros titulares y cinco suplentes.

Este proyecto asimilaría Giol a Cavic⁸, pero con ciertas ventajas para la empresa mendocina: base empresaria sólida, amplia red de distribución, prestigio de las marcas. La objeción básica a esta iniciativa surge también de la comparación Giol-Cavic: los viñateros no tienen formado aún su sentido empresario; sería más adecuado que fueran representados por cooperativas.

Las diversas propuestas se enfrentan a una realidad. Aparentemente Giol seguirá comportándose como un moderno organismo de comercialización de corte empresario. El proceder de la empresa ha suscitado críticas. Se le objeta que ya no regula ningún mercado y mantiene el de traslado, al funcionar como una bodega más, interfiriendo el movimiento de integración. Pero su labor no es estéril. Al industrializar por cuenta de terceros soluciona, aunque transitoriamente, el problema del pequeño viñatero no integrado; transforma la uva, un producto perecedero, en vino. Y en el mercado de traslado favorece con sus compras a las cooperativas.

Es indudable que la mejor salida será favorecer por todos los medios la integración, especialmente en las dos primeras fases. La tercera, la más comprometedora y difícil, debe quedar por el momento en manos de Giol, como empresa de equilibrio estatal o con predominio estatal, dedicada a la comercialización y tipificación de vino y a encarar el mercado exterior, donde se requiere la intervención de un organismo de gran solidez y prestigio⁹.

⁸ Constituida en San Juan en 1964 con participación de los viñateros y el Estado, actualmente intervenida.

⁹ En el gráfico N° 7 se ha considerado, para 1969, solamente la exportación provincial de vinos de mesa. En la fecha indicada, el total fue, en cambio, de 2.934.869 litros.