



 **realidad
económica**

Nº 380 AÑO 56

16 de mayo al 30 de junio de 2026

ISSN 0325-1926

Páginas 9 a 41

MICROECONOMÍA

Mercado y poder: repensando la ley de oferta-demanda en la vitivinicultura mendocina (1970-2024)*

Natalia Estefanía Palazzolo**

* El presente trabajo forma parte de la tesis de doctorado de la autora.

** Doctora en Ciencias Sociales por la Universidad Nacional de Cuyo (UNCUYO). Docente en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales (UNCUYO), Centro Universitario (M5502JMA), Mendoza, Argentina, nepalazzolo@gmail.com.

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: noviembre de 2025

ACEPTACIÓN: enero de 2026



Resumen

En el artículo se propone una lectura crítica del mercado vitivinícola mendocino y se cuestiona la ley de oferta y demanda como mecanismo neutral de fijación de precios. Dicha ley opera como una construcción ideológica que legitima desigualdades estructurales en la distribución del ingreso en la cadena. A partir del análisis, se identifican, entre 1970 y 2024, los mecanismos con los que los agentes con mayor poder económico inciden activamente en la formación de precios y en las condiciones de competencia; proceso que se intensifica con la retirada del Estado como mediador en un régimen de acumulación rentístico-financiero. Metodológicamente, el trabajo combina análisis de series estadísticas oficiales, reconstrucción histórica de precios por submercado y entrevistas semiestructuradas a actores especializados.

Palabras clave: Mercado – Vitivinicultura – Oferta – Demanda

Abstract

Market and Power: Rethinking the Law of Supply and Demand in Mendoza's Viticulture (1970–2024)

This article proposes a critical reading of the viticultural market in Mendoza, questioning the law of supply and demand as a neutral price-setting mechanism. It argues that this law operates as an ideological construct that legitimizes structural inequalities in income distribution across the value chain. Based on this analysis, the study identifies the mechanisms through which agents with greater economic power actively influence price formation and competitive conditions between 1970 and 2024—a process intensified by the withdrawal of the State as a mediator under a rentier-financial accumulation regime. Methodologically, this work combines the analysis of official statistical series, the historical reconstruction of prices by sub-market, and semi-structured interviews with specialized actors.

Keywords: Market – Viticulture – Supply – Demand

Introducción

La transacción de compra y venta suele presentarse como el acto central de la dinámica de los mercados, instancia en la que la ley de oferta y demanda operaría de manera “natural” coordinando los agentes económicos. Sin embargo, esta visión simplificada oculta un entramado de relaciones institucionales, productivas y de poder que condicionan el modo en que los agentes concurren al mercado y la forma en que se configuran los precios, las cantidades intercambiadas y la distribución del ingreso.

En el circuito vitivinícola mendocino, estas relaciones adquieren una particular relevancia. La estructura productiva combina un gran número de pequeños productores primarios con un reducido grupo de agentes altamente concentrados en las etapas de elaboración, fraccionamiento y comercialización, así como también con mercados de insumos fuertemente concentrados. Este desequilibrio estructural determina que los ajustes de oferta y demanda no respondan a un proceso espontáneo de coordinación, sino a un dispositivo institucional en el que el poder de mercado actúa como principio ordenador de la dinámica sectorial.

El presente trabajo examina los mecanismos mediante los cuales los agentes con mayor poder económico inciden sobre los niveles de producción y la formación de precios en la industria vitivinícola mendocina, analizando el mercado como espacio de reproducción de posiciones de poder. El análisis se circunscribe a la industria del vino -producción, elaboración, fraccionamiento y comercialización- y se focaliza en los mecanismos de regulación de la oferta, dejando fuera otros procesos relevantes (como la integración vertical y horizontal) que exceden los objetivos del estudio.

Desde este enfoque, la ley de oferta y demanda es problematizada no como una regularidad universal ni como un mecanismo neutral de coordinación, sino como

una construcción social e institucional que expresa y legitima una determinada distribución del excedente. El mercado es concebido como el espacio donde se dirime la apropiación del valor socialmente producido, en función de la posición estructural y la capacidad diferencial de intervención de los agentes sobre las reglas del intercambio.

La fijación de precios aparece entonces como el resultado de un proceso históricamente situado, en el que intervienen de manera decisiva el mercado y el Estado. La capacidad diferencial de los agentes para incidir sobre uno u otro condiciona los precios y la distribución de las ganancias a lo largo de la cadena. El precio opera, en este sentido, como la expresión condensada de una doble puja: entre los distintos eslabones del circuito productivo por la apropiación del excedente, y entre estos y los consumidores en el intercambio final.

El período analizado abarca desde 1970 hasta 2024, permitiendo identificar distintas etapas en la dinámica del circuito vitivinícola. Mientras que hasta fines de los años ochenta se observa una mayor intervención estatal en la formación de precios y relaciones de poder más disputadas entre eslabones, a partir de la década de 1990, con la reestructuración neoliberal del sector y la privatización de la bodega estatal Giol, se profundiza la concentración económica y se desplaza el núcleo de apropiación del excedente hacia los eslabones de fraccionamiento y comercialización. En el período reciente, estas asimetrías persisten y se profundizan, incluso en contextos de escasez relativa de oferta.

La evidencia empírica se construye a partir del análisis de series estadísticas oficiales y datos institucionales, complementados con entrevistas a actores del sector realizadas entre 2019 y 2021. El artículo se organiza en un marco teórico inicial, una caracterización sintética del mercado vitivinícola mendocino, el análisis de la evolución de la distribución del excedente y el estudio de los principales mecanismos de ajuste de la oferta -como el manejo de stocks, importaciones y exportaciones- que permiten a los agentes concentrados incidir activamente sobre la formación de precios. Se parte de la hipótesis de que estos mecanismos se consolidan y adquieren mayor eficacia a partir de la retirada del Estado como mediador directo en la fijación de precios, redefiniendo las condiciones de competencia y la distribución del excedente en el circuito.

Mercado, competencia y formación de precios: una mirada crítica

En el enfoque dominante de la teoría económica, asociado a la escuela neoclásica marginalista, el mercado es concebido como un mecanismo de coordinación descentralizada que, a través del libre juego de la oferta y la demanda, garantiza la asignación eficiente de los recursos y la fijación de precios de equilibrio. Bajo esta perspectiva, los mercados tienden a autorregularse y los desequilibrios son interpretados como transitorios, resolviéndose mediante ajustes automáticos en precios y cantidades (Santarcángelo, 2014).

Este enfoque se estructura en torno al concepto de equilibrio walrasiano y descansa en una serie de supuestos altamente restrictivos, tales como la competencia perfecta, la inexistencia de poder de mercado, la información completa y la libre entrada y salida de firmas. En este marco, se asume que las empresas son tomadoras de precios y que la competencia entre ellas es armónica, dado que ninguna posee la capacidad individual de influir sobre el precio de mercado (Stigler, 1974; Shaikh, 1980).

Si bien la propia teoría reconoce que estos supuestos rara vez se verifican empíricamente, el modelo de competencia perfecta se ha consolidado como el punto de referencia analítico del *mainstream* microeconómico. Como consecuencia, las relaciones sociales, los conflictos distributivos y el poder económico quedan sistemáticamente excluidos del análisis, siendo tratados como desviaciones o fallas respecto de un ideal competitivo.

Tal como señala Shaikh (1980), bajo competencia perfecta no existe competencia por precios ni por cantidades en sentido estricto. La competencia como disputa real entre capitales desaparece desde la propia formulación teórica, siendo reemplazada por un mecanismo abstracto de ajuste automático. En esta línea, Astarita (2012) advierte que esta situación resulta lógicamente equivalente a una de no competencia, en la medida en que ningún productor puede modificar sus condiciones técnicas o su escala para disputar mercado a sus competidores.

En el marco neoclásico, la estructura de mercado -definida fundamentalmente por el número de oferentes y demandantes- adquiere un rol central para explicar

el comportamiento competitivo. De este modo, se establece una distinción entre mercados de competencia perfecta y mercados de competencia imperfecta (monopolio, oligopolio), concebidos como desviaciones del ideal competitivo y, en muchos casos, atribuidos a fallas de mercado o a la intervención estatal (Mankiw, 2012). Sin embargo, este enfoque resulta insuficiente para explicar mercados reales caracterizados por altos niveles de concentración, asimetrías persistentes y capacidades diferenciales de intervención sobre precios y volúmenes.

Frente a esta concepción, el presente artículo se inscribe en una perspectiva crítica que entiende el mercado no como un mecanismo neutral de coordinación, sino como una relación social históricamente determinada, atravesada por relaciones de poder, instituciones y conflictos distributivos. Desde este enfoque, los precios no reflejan simplemente condiciones de escasez relativa, sino que condensan relaciones de fuerza entre actores con posiciones estructuralmente desiguales, siendo activamente moldeados por aquellos agentes con mayor poder de mercado.

Desde la perspectiva de la escuela de la regulación, los mercados se inscriben en modos de regulación específicos que articulan formas de competencia, dispositivos institucionales y modalidades de intervención estatal coherentes con determinados regímenes de acumulación (Boyer y Saillard, 1996, 1997; Aglietta, 1999). En este marco, la formación de precios aparece como un resultado institucional y políticamente mediado, antes que como un mecanismo espontáneo de ajuste. Asimismo, los estudios sectoriales de la escuela de la regulación, plantean las posibilidades de adaptación y resistencia de los niveles sectoriales a los modelos de acumulación nacionales (Bartoli y Boulet, 1990).

Esta mirada resulta particularmente pertinente para el análisis del mercado vitivinícola mendocino, en que la coexistencia de una gran cantidad de pequeños productores con un reducido grupo de actores concentrados en los eslabones industrial y comercial cuestiona la idea de autorregulación. En este contexto, la ley de oferta y demanda opera más como un dispositivo discursivo e ideológico que legitima resultados distributivos desiguales que como una explicación efectiva del funcionamiento del mercado (Ferreyra, 2010).

A partir de este marco teórico, en los apartados siguientes se analiza empíricamente la estructura del mercado vitivinícola mendocino, la evolución de la distribución del excedente y los mecanismos concretos mediante los cuales los agentes con mayor poder económico intervienen activamente en la regulación de la oferta, la demanda y los precios.

Caracterización actual de la cadena de producción vitivinícola mendocina

La cadena vitivinícola de Mendoza presenta una estructura marcadamente asimétrica, caracterizada por la coexistencia de un elevado número de pequeños productores primarios y un reducido grupo de actores altamente concentrados en los eslabones de elaboración y, especialmente, de fraccionamiento. Esta configuración condiciona la dinámica del mercado y la distribución del ingreso a lo largo del circuito productivo.

En 2024, la provincia contaba con 142.785 hectáreas cultivadas, distribuidas en 14.593 viñedos. El 75% de las explotaciones tenía menos de diez hectáreas y concentraba apenas el 25,8% de la superficie, mientras que el 7,4% de los viñedos -aquellos de más de 25 hectáreas- reunía el 44,7% del área total. El tamaño medio de los viñedos era de 9,8 hectáreas, reflejando una estructura productiva altamente atomizada en términos de unidades, pero concentrada en términos de superficie.

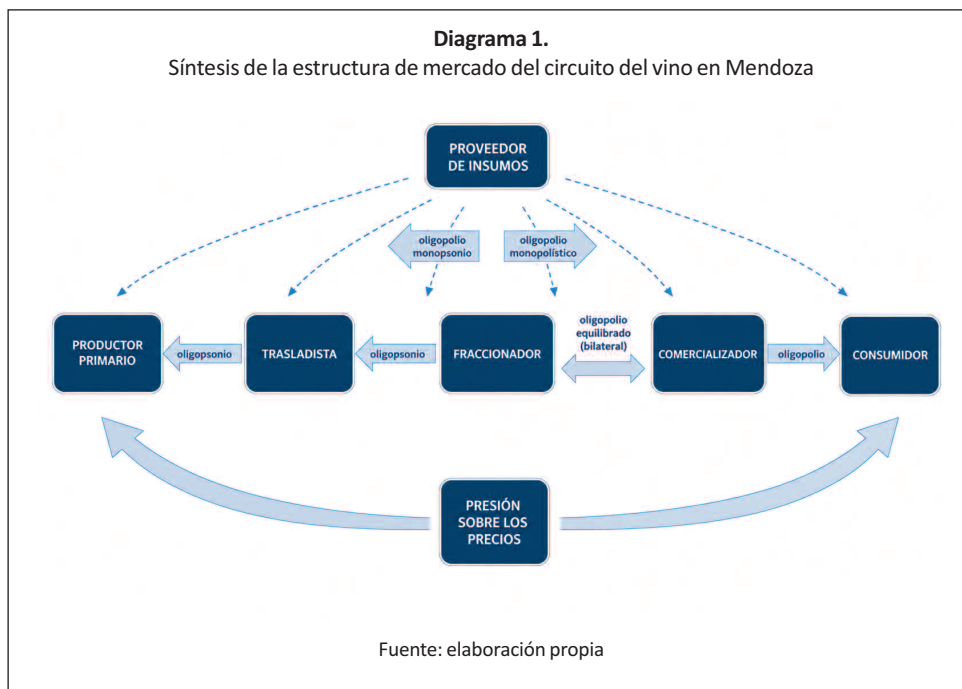
En el eslabón elaborador, Mendoza registraba en 2024 un total de 616 bodegas activas. Si bien el 92% producía menos de 75.000 quintales anuales, la distribución del volumen elaborado evidencia un control significativo de la producción por parte de un reducido número de establecimientos de mayor escala, lo que introduce una primera fuente de asimetría en la cadena.

La concentración se intensifica en el eslabón de fraccionamiento, considerado estratégico para la apropiación del excedente. En 2024 operaban 501 fraccionadoras activas; sin embargo, las unidades de gran escala -el 3,7% del total- concentraban el 71% de los despachos al mercado. En contraste, el 93% de las fraccionadoras, correspondientes a establecimientos de menor tamaño, explicaba apenas el 16% del volumen comercializado, revelando una fuerte disociación entre cantidad de unidades y control efectivo del mercado.

Los mercados de insumos -fertilizantes, agroquímicos, maquinaria y servicios asociados- también presentan elevados niveles de concentración, lo que incide sobre los costos de producción y limita la capacidad de negociación de los productores primarios y de las bodegas de menor escala. De este modo, las asimetrías atraviesan transversalmente toda la cadena de valor.

En conjunto, la cadena vitivinícola mendocina se estructura sobre una asimetría persistente, en la cual la concentración económica en los eslabones industrial y comercial otorga un significativo poder de mercado a los actores dominantes, habilitándolos a incidir sobre precios, volúmenes y condiciones de intercambio, en detrimento de los productores primarios y de los actores de menor escala (Palazzolo, 2025).

En el diagrama 1 se presenta una síntesis de la estructura del circuito vitivinícola mendocino.



Evolución de la distribución del excedente vitivinícola (1970-2024)

La estructura altamente asimétrica de la cadena vitivinícola mendocina, caracterizada por una fuerte concentración económica en los eslabones industrial y comercial, no constituye un fenómeno reciente ni el resultado de ajustes coyunturales del mercado. Por el contrario, se trata de una configuración históricamente construida, en la que las relaciones de poder entre los distintos eslabones del circuito se han reconfigurado a lo largo del tiempo. En este marco, el pasaje desde un régimen de acumulación asociado a la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) hacia uno de tipo rentístico-financiero plantea el interrogante acerca de la persistencia o transformación de dichas relaciones entre 1970 y 2024.

Este apartado analiza la evolución de la distribución del excedente económico generado en la cadena vitivinícola mendocina, partiendo de la premisa de que el precio no constituye una simple variable de ajuste entre oferta y demanda, sino que funciona como el envoltorio de la distribución del excedente social. En este sentido, los precios condensan relaciones de fuerza, capacidades diferenciales de negociación y posicionamientos estructurales de los agentes dentro del circuito productivo, al mismo tiempo que la ley de oferta y demanda opera como un dispositivo ideológico que tiende a naturalizar resultados distributivos profundamente desiguales.

Desde esta perspectiva, se examinan los precios del vino en los distintos submercados del circuito -traslado, planchada y mercado minorista-, entendiendo que cada uno expresa una relación social específica entre actores con diferente poder económico. El análisis empírico permite identificar rupturas y continuidades en la apropiación del excedente a lo largo de los distintos regímenes de funcionamiento del sector, poniendo en evidencia que la formación de precios responde a dinámicas históricamente situadas y mediadas por relaciones de poder, más que a ajustes automáticos del mercado.

ISI, fordismo, regulación estatal y precios del vino (1970-1999)

Durante el régimen de acumulación asociado a la industrialización por sustitución de importaciones (ISI), la vitivinicultura argentina -y en particular la mendocina- se estructuró sobre un patrón fordista orientado a la producción masiva de

vinos comunes destinados casi exclusivamente al mercado interno. La expansión del sector estuvo estrechamente vinculada al crecimiento del consumo doméstico, impulsado por el aumento poblacional, la mejora de los ingresos reales y la elevada participación del vino en la canasta de consumo popular. Entre las décadas de 1930 y 1970, el consumo per cápita se incrementó de manera sostenida, alcanzando valores cercanos a los noventa litros anuales, lo que estimuló la expansión de la superficie implantada y de la capacidad productiva (Ferreyra, 2010).

En este contexto, el Estado desempeñó un rol central como regulador y actor económico directo, orientando el funcionamiento del mercado y atenuando las crisis recurrentes de sobreproducción. La creación del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) en 1959 y la intervención a través de empresas estatales como Giol en Mendoza y CAVIC en San Juan configuraron un dispositivo institucional que permitió sostener precios, absorber excedentes y garantizar canales de comercialización para pequeños y medianos productores. La dinámica de precios, lejos de responder a ajustes automáticos de oferta y demanda, estuvo fuertemente mediada por decisiones institucionales, mecanismos de control de stocks y compras públicas (Palazzolo, 2025).

El cuadro 1 presenta la evolución de los precios del vino de mesa en los principales submercados del circuito vitivinícola -traslado, planchada y mercado minorista- para el período 1970-1999, a partir de los datos publicados por el INV. Cabe señalar que la serie se interrumpe en 1999, cuando el organismo deja de publicar esta información sin explicaciones oficiales, lo que constituye un quiebre relevante en términos de transparencia y referencia para la negociación sectorial.

La matriz de precios refleja las relaciones de poder entre los distintos eslabones del circuito en cada momento histórico. El precio del vino de traslado expresa la capacidad de retención de excedente de los productores primarios y elaboradores trasladistas; el de planchada, el poder de los fraccionadores industriales; y el precio minorista, la apropiación del excedente por parte del eslabón comercializador y su relación con los consumidores. Las fluctuaciones observadas a lo largo del período evidencian una distribución del excedente inestable, con desplazamientos entre eslabones y una fuerte presencia del Estado como regulador selectivo.

Cuadro 1.
Evolución del precio del vino de mesa del INV (1790-1999)

Año	Evolución del precio del vino de mesa*			
	Trasladista	Planchada	Minorista	Consumo aparente per cápita
1970	2,22	3,87	4,67	91,79
1971	3,15	4,95	5,72	85,3
1972	4,36	6,08	7,04	79,74
1973	4,41	4,95	8,01	72,54
1974	3,87	5,65	6,9	77,2
1975	1,8	3,78	4,49	83,68
1976	1,44	3,23	3,99	84,76
1977	1,29	2,68	3,56	88,45
1978	2,09	3,84	4,91	90
1979	3,35	4,87	6,16	76,32
1980	2,13	3,81	6,6	76,28
1981	0,82	3,81	5,1	74,67
1982	0,59	2,95	4,08	73,64
1983	0,96	3,54	4,97	71,11
1984	1,28	3,28	4,33	66,32
1985	1,89	5,17	6,79	60,05
1986	1,62	4,23	5,45	59,17
1987	0,95	3,58	4,43	58,11
1988	0,8	3,53	4,69	55,89
1989	1,02	4,31	6,01	53,67
1990	0,68	3,1	3,89	54,15
1991	0,98	2,75	3,78	52,39
1992	1	2,58	3,68	49,53
1993	1,3	3,8	4,32	44,43
1994	0,87	3,05	4,19	43,22
1995	0,48	2,36	3,15	41,08
1996	0,63	2,28	3,15	41,09
1997	0,74	2,58	3,23	40,29
1998	0,99	2,33	3,18	38,83
1999	0,88	2,42	3,14	38,74

Nota: (*) en australes, índice costo de vida al consumidor en Capital Federal, nivel general base 1988 = 100.

Fuente: elaboración propia sobre la base de Ferreyra (2010) y anuarios del INV

Entre fines de la década de 1970 y comienzos de la década de 1980 se registran tensiones significativas en la apropiación del excedente, con episodios de fortalecimiento del sector trasladista seguidos de abruptas caídas, como la asociada a la crisis del Grupo Greco. A partir de 1983 se observa una recuperación parcial, vinculada a la recomposición del salario real y a políticas provinciales de apoyo al sector. No obstante, hacia fines de los años ochenta comienzan a configurarse desplazamientos progresivos del poder hacia los eslabones de fraccionamiento y comercialización.

En conjunto, este período se caracteriza por la ausencia de una estructura de dominio plenamente consolidada y por la coexistencia de elementos regulatorios propios del fordismo con rasgos incipientes del régimen de acumulación rentístico-financiero. En este marco, los actores locales menos integrados lograron, en ciertos momentos, desplegar estrategias de resistencia mediante el uso selectivo del Estado a nivel provincial (Jessop, 1999; Ferreyra, 2014), explicando la persistencia de políticas híbridas en el sector.

Reconfiguración neoliberal y posfordista en la vitivinicultura mendocina (desde 1990)

A partir de la década de 1990 se consolida una reconfiguración estructural en la distribución del excedente vitivinícola, asociada a la profundización del régimen de acumulación rentístico-financiero y a la implementación de políticas neoliberales a escala nacional. En el caso mendocino, este proceso implicó el acoplamiento del circuito vitivinícola a un patrón de acumulación caracterizado por la apertura comercial, la desregulación de los mercados y la redefinición del rol del Estado, que dejó de intervenir como asignador directo de recursos y regulador activo del funcionamiento sectorial (Ferreyra, 2010).

20

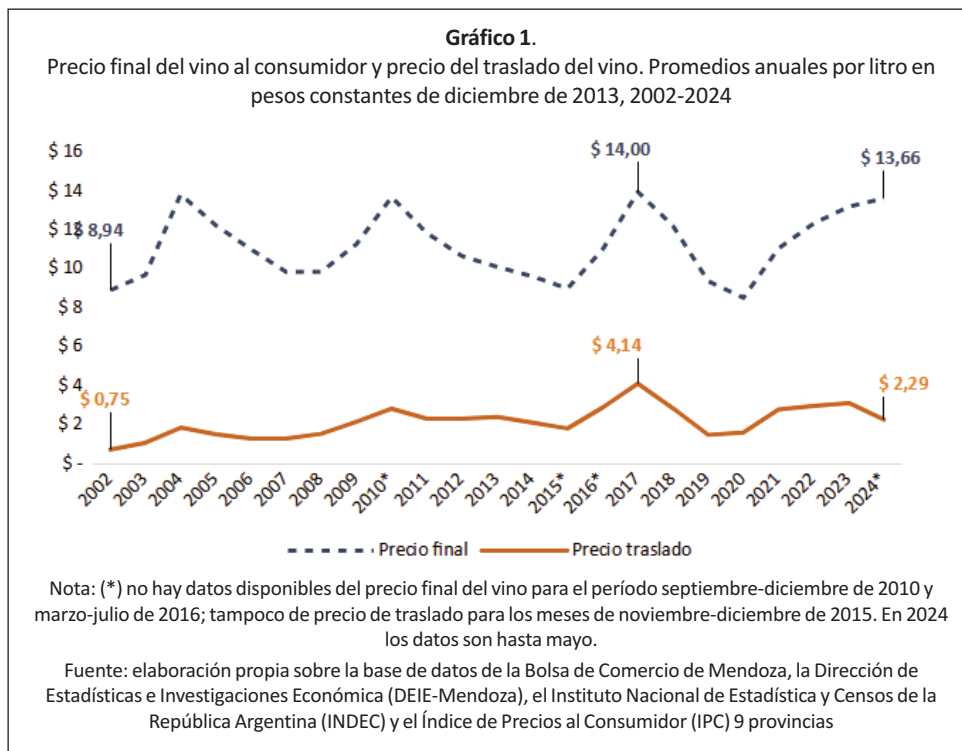
La transformación y posterior desarticulación de Bodegas y Viñedos Giol -junto con el cierre de la CAVIC en San Juan- constituye un hito central de esta etapa. Estos procesos no implicaron la desaparición de la regulación, sino un desplazamiento de sus formas: la retirada del Estado nacional fue acompañada por la emergencia de mecanismos selectivos de regulación provincial y nuevas modalidades de gobernanza sectorial, crecientemente influenciadas por los intereses de los actores más concentrados del circuito.

En este nuevo escenario posfordista, la recomposición del sector se orientó hacia un modelo basado en la diferenciación por calidad, la integración vertical, la expansión exportadora y la concentración económica. La pérdida de instrumentos públicos de intervención directa profundizó las asimetrías estructurales entre los eslabones de la cadena, debilitando la posición de los productores primarios y de los elaboradores de menor escala y reforzando la capacidad de los grandes fraccionadores y comercializadores para incidir sobre precios, volúmenes y condiciones de comercialización (Palazzolo, 2025). Diversos estudios coinciden en señalar que, en este contexto, los márgenes del mercado de traslado se reducen de manera sistemática, mientras que los eslabones de fraccionamiento y comercialización logran sostener -e incluso ampliar- su participación en el excedente (COVIAR, 2015; Abihagle, Aciar y González Luque, 2015).

Esta dinámica se manifiesta en una creciente asimetría en la transmisión de precios a lo largo de la cadena y en una pérdida relativa de capacidad de negociación de los eslabones radicados en la economía regional. A fin de contrastar empíricamente estas tendencias, se presentan a continuación dos gráficos elaborados a partir de series oficiales que comparan la evolución del precio final del vino común al consumidor y el precio del vino en el mercado de traslado. El análisis conjunto de estas series permite identificar desacoples persistentes en la transmisión de precios entre los distintos eslabones de la cadena y aporta evidencia para comprender la distribución del excedente más allá de los ajustes esperables por variaciones de oferta y demanda.

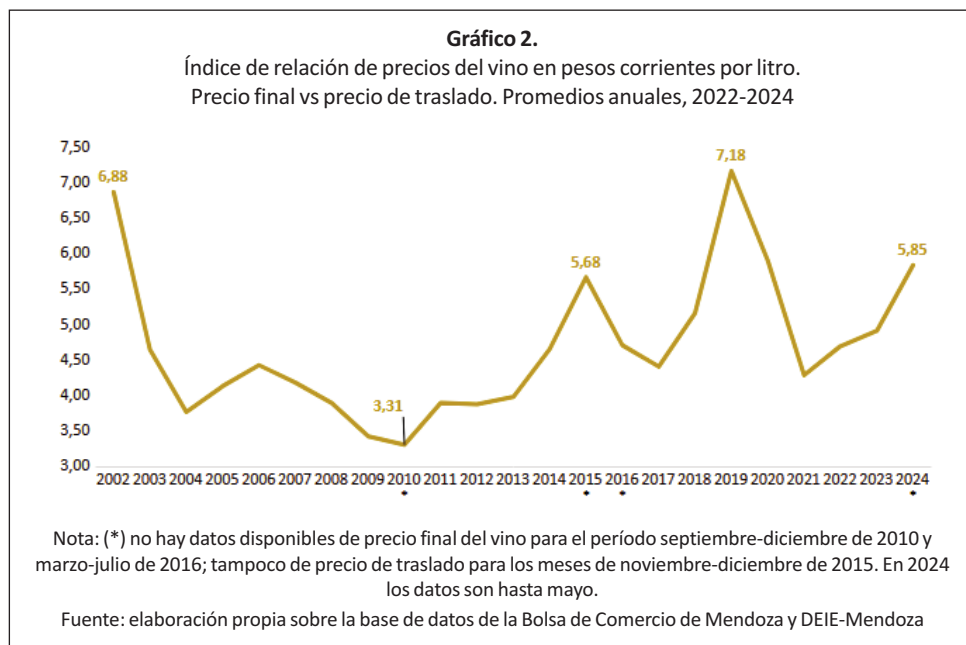
En particular, el gráfico 1 presenta la evolución comparada del precio final del vino común al consumidor y del precio del vino de traslado, expresados en pesos constantes, para el período 2002-2024. Complementariamente, el gráfico 2 muestra la relación entre ambos precios en pesos corrientes, permitiendo observar la brecha relativa entre el precio minorista y el precio percibido por los productores y elaboradores.

El análisis comparativo de las series de precios muestra que, a partir de 2008, se produce un desacople sostenido entre el precio final al consumidor y el precio del vino en el mercado de traslado. Mientras que los precios minoristas registran un crecimiento pronunciado -con un pico en 2017-, los precios del mercado de



traslado presentan incrementos mucho más moderados. Esta asimetría en la transmisión de precios se intensifica a partir de 2020 y persiste incluso en contextos de disminución de la cosecha de uva, lo que pone en cuestión las explicaciones basadas en la escasez relativa de oferta y refuerza la hipótesis de una capacidad diferencial de los agentes para incidir sobre la formación de precios.

En definitiva, la evolución de los precios a lo largo de la cadena vitivinícola argentina revela la persistencia de desequilibrios estructurales que favorecen la concentración del excedente en los eslabones de fraccionamiento y comercialización, en detrimento de los productores primarios y, en última instancia, de los consumidores. Lejos de constituir el resultado de un libre juego entre oferta y demanda, los precios observados emergen de una estructura de mercado profundamente asimétrica, en la que los agentes con mayor poder económico intervienen activa-



mente sobre las condiciones de producción, circulación y comercialización, cuando el Estado ya no interviene de manera directa y sistemática en la fijación de los precios.

Desde esta perspectiva, la dinámica del mercado vitivinícola no puede ser comprendida adecuadamente a partir de la ley de oferta y demanda concebida como mecanismo autorregulado, sino que requiere del análisis de las herramientas concretas mediante las cuales los agentes dominantes logran torcer los precios respecto de aquellos que resultarían de un esquema competitivo abstracto. El precio es entendido aquí no como una señal neutral de escasez relativa -tal como lo postula la teoría neoclásica-, sino como el envoltorio de la lucha por la apropiación del excedente, en la medida en que condensa relaciones de poder, estrategias empresariales y marcos institucionales que estructuran el funcionamiento del mercado.

Para que esta relación de fuerza pueda permanecer en el tiempo, es necesaria una construcción ideológica que dé sustento a la asimétrica distribución de la

renta. En este sentido, la ley de la oferta y la demanda opera como un dispositivo de legitimación, al presentar como resultado impersonal y neutral una apropiación desigual del excedente económico entre los distintos agentes del circuito, como si se tratara de un resultado natural, cuando en realidad es el producto de estrategias de poder mediadas por marcos institucionales específicos, inscriptos en un determinado régimen de acumulación que habilita, según el período histórico, una mayor mercantilización o una mayor intervención estatal en la regulación del mercado.

La desaparición de la publicación del INV de los precios de cada submercado actúa como una palanca legitimadora de esta neutralidad.

En el apartado siguiente se examinan algunos de los principales mecanismos, mostrando cómo la intervención activa sobre la oferta, la circulación y los tiempos del mercado se constituye en un componente central de la competencia real y de la formación de precios en la vitivinicultura mendocina.

Procedimientos de ajuste en los niveles de producción: mecanismos para eludir la ley de oferta y demanda

A lo largo del período 1970-2024, la vitivinicultura argentina atravesó transformaciones estructurales asociadas, entre otros factores, a la sostenida contracción de la demanda interna de vino, reflejada en la caída del consumo per cápita. Si bien las causas de este proceso exceden los objetivos del presente trabajo, su impacto sobre la dinámica productiva y la formación de precios resulta central para comprender el funcionamiento del circuito vitivinícola.

24

Frente a este escenario, los principales agentes del sector desplegaron estrategias orientadas a ajustar los niveles de producción y adecuar la oferta a un contexto de demanda cambiante. Entre las más relevantes destacan la reducción de la superficie implantada, la reconversión hacia variedades de mayor calidad y menores rendimientos, el desplazamiento hacia vinos finos y varietales y la expansión del mercado externo como mecanismo de compensación de la caída del consumo interno.

De manera complementaria, la oferta se diversificó mediante nuevos productos, formatos de envase y experiencias de consumo. Al mismo tiempo, la producción vitivinícola -por su carácter agrícola- permanece sujeta a contingencias exógenas, principalmente climáticas, que generan fluctuaciones en los volúmenes cosechados. En un esquema competitivo abstracto, estas variaciones deberían traducirse en ajustes de precios relativamente automáticos. Sin embargo, la evidencia empírica muestra que, en la práctica, dichos efectos se ven sistemáticamente neutralizados.

En particular, en contextos de baja cosecha, la reducción de la oferta de uva no se traduce necesariamente en aumentos proporcionales del precio del vino de traslado. La existencia de mecanismos específicos de ajuste productivo y comercial, controlados por agentes con elevado poder de mercado, permite amortiguar o bloquear la transmisión de la escasez relativa hacia los precios percibidos por los productores primarios, eludiendo el funcionamiento “natural” postulado por la teoría neoclásica.

Históricamente, uno de los problemas estructurales de la vitivinicultura ha sido el desequilibrio recurrente entre oferta y demanda, con volúmenes producidos que tienden a superar al consumo efectivo, generando crisis periódicas de *sobrestock*. Este fenómeno ha sido abordado desde perspectivas teóricas diversas. Mientras que enfoques más cercanos a la ortodoxia atribuyen estas distorsiones a políticas públicas de intervención que incentivan la acumulación de stocks (Day, 2013), otras lecturas críticas señalan que la expansión de la superficie implantada y los elevados rendimientos generan excedentes estructurales que presionan a la baja los precios y refuerzan una distribución regresiva del ingreso dentro del circuito (Azpiazu y Basualdo, 2001). Estudios más recientes destacan, además, el carácter cíclico de la actividad, asociado tanto a variaciones climáticas como a la demanda externa de vinos a granel (Abihagle, Aciar y González Luque, 2015).

Partiendo de la hipótesis central de este artículo -según la cual la ley de oferta y demanda es sistemáticamente distorsionada mediante instrumentos específicos de ajuste de los niveles de producción-, en los apartados siguientes se analizan los principales mecanismos a través de los cuales los agentes dominantes del circuito vitivinícola administran la oferta, inciden sobre la formación de precios y condicionan la distribución del excedente. Muchos de estos mecanismos se encuentran

institucionalizados en regulaciones estatales, mayormente de alcance provincial, que han cumplido un rol clave en la gobernanza efectiva del mercado.

Pronóstico o estimación de cosecha, definición de grados alcohólicos mínimos y fecha de liberación de nuevos vinos

Estas tres regulaciones, de apariencia técnica, ejercen una influencia decisiva sobre el ajuste de la oferta y, en consecuencia, sobre la formación de precios en el circuito vitivinícola.

El pronóstico o estimación de cosecha consiste en la determinación anticipada de los volúmenes de uva que se espera obtener al finalizar la vendimia. Elaborado anualmente por el INV, este cálculo se apoya en supuestos productivos que no solo orientan las expectativas del mercado, sino que condicionan decisiones clave, como el porcentaje de uva destinado a mosto en el marco del Acuerdo Mendoza-San Juan y la evaluación de los stocks vínicos disponibles. Un pronóstico elevado tiende a presionar los precios a la baja, mientras que estimaciones más acotadas operan en sentido inverso, lo que convierte a esta herramienta en un elemento central de la dinámica de precios.

Otras atribuciones relevantes del INV se vinculan con la fijación de los grados alcohólicos mínimos y con la definición de la fecha de liberación de los vinos nuevos. En su función fiscalizadora, el organismo establece anualmente el grado alcohólico mínimo exigido para los vinos genéricos por región, con el objetivo formal de evitar adulteraciones y prácticas fraudulentas. Sin embargo, esta regulación también incide sobre los tiempos de elaboración y sobre los volúmenes efectivamente disponibles para el mercado.

De manera complementaria, la resolución que determina la fecha de liberación de los vinos nuevos -esto es, el momento a partir del cual pueden ser comercializados o mezclados con vinos de cosechas anteriores- constituye un instrumento particularmente sensible en contextos de escasez. Hasta tanto no se fija dicha fecha, los nuevos caldos permanecen fuera del circuito comercial, restringiendo artificialmente la oferta disponible.

La relevancia de este mecanismo queda en evidencia en los conflictos históricos en torno a su aplicación. En noviembre de 1970, la Asociación Vitivinícola Argentina, representante de los grandes bodegueros y fraccionadores, reclamaba públicamente la pronta fijación de la fecha de salida de los vinos nuevos, argumentando que la retención de vinos por parte de bodegas trasladistas, en un contexto de bajo stock, generaba presiones alcistas sobre los precios. La nota señalaba que la incertidumbre asociada a la discrecionalidad en la fijación de la fecha de liberación favorecía la especulación y distorsionaba la relación entre stock y demanda (*Vinos y Viñas*, 1970).

En este marco, la fecha de liberación del vino se configura como una herramienta de presión sobre los precios del mercado de traslado. Durante la década de 1970, las bodegas trasladistas tendieron a retener excedentes en contextos de escasez para impulsar aumentos de precios, mientras que los fraccionadores presionaban por el adelantamiento de la liberación de los vinos nuevos con el objetivo de incrementar la oferta y contener esos precios. De este modo, la regulación institucional operó como un mecanismo concreto para intervenir sobre la oferta efectiva, eludiendo el ajuste “natural” que postula la ley de oferta y demanda.

Uso de uvas tintoreras

El uso de uvas tintoreras (Aspirant Bouschet y Alicante Bouschet) para el “estimamiento” del vino constituye otro mecanismo que incide directamente sobre la relación entre oferta y demanda y sobre las condiciones de negociación en el mercado. Mediante la mezcla de uvas blancas o tintas de baja intensidad colorante con uvas tintoreras es posible obtener vino tinto a menor costo, incrementando artificialmente el volumen ofertado y presionando a la baja su precio. Frente a esta práctica, el INV intervino históricamente a través de regulaciones específicas, lo que se refleja, entre otros efectos, en la virtual ausencia de nuevas plantaciones de estas variedades a partir de 2018. Este fenómeno se explica también por la reducción de la brecha de precios entre vinos tintos, blancos y rosados, que disminuyó los incentivos económicos para su utilización.

No obstante, este escenario podría modificarse a partir de la Resolución 37/25 del INV, que redefine de manera sustantiva el rol del organismo y el marco regula-

torio de la industria vitivinícola argentina. Al derogar 973 normas preexistentes -equivalentes a aproximadamente el 80 % del cuerpo legal histórico-, la resolución marca un punto de inflexión al desplazar un modelo de control preventivo y exhaustivo hacia uno de fiscalización posterior centrado en el producto final. En este contexto, prácticas como el uso intensivo de uvas tintoreras, así como otras formas de “estiramiento” o adulteración -por ejemplo, el agregado de agua exógena-, que ya se registraron en etapas previas, podrían volver a adquirir relevancia como resultado del retiro del Estado del control *ex ante*.

Stock vínico: seguridad operativa y acumulación especulativa

El stock vínico refiere al volumen de vino mantenido por encima de lo estrictamente necesario para abastecer la comercialización interna y externa. Si bien la acumulación de inventarios puede responder a razones operativas -como la incertidumbre de la demanda, la prevención de interrupciones productivas o la reducción de costos-, también cumple una función estratégica como mecanismo de anticipación y especulación.

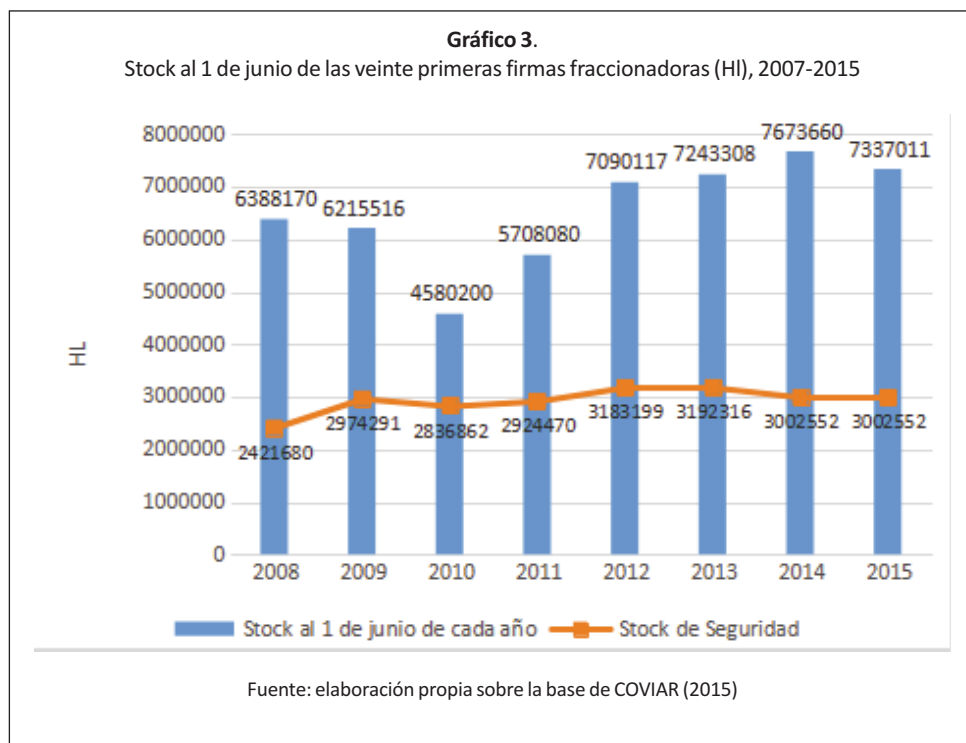
Analíticamente, es posible distinguir entre stocks de seguridad y stocks de anticipación o especulación. Los primeros son aquellos necesarios para garantizar el abastecimiento frente a variaciones normales de la demanda o de la producción; los segundos exceden ese umbral y son utilizados activamente para incidir sobre el mercado.

Durante el período 1995-2020, la comercialización total de vinos (mercado interno más exportaciones) promedió 13,8 millones de hectolitros anuales, con un rango que osciló entre 12,5 y 15,5 millones, según datos del INV. En función de esta variabilidad, el stock de seguridad requerido para cubrir eventuales picos de demanda se ubicaría entre 1,8 y 3 millones de hectolitros. Del lado de la oferta, considerando que la elaboración promedio fue de 14,3 millones de hectolitros anuales, con máximos de 16,4 millones y mínimos de 11,8 millones, los stocks necesarios para amortiguar interrupciones productivas se situarían entre 2,1 y 4,6 millones.

En conjunto, el stock de seguridad del sector vitivinícola puede estimarse en un rango máximo de aproximadamente 7,6 millones de hectolitros y en un valor

promedio cercano a los 3,9 millones, equivalente a cuatro o cinco meses de ventas totales, umbral históricamente considerado como nivel de equilibrio por el propio sector.

Una vez delimitado este nivel, resulta relevante analizar la acumulación de stocks de anticipación o especulación por parte de los grandes actores del circuito. El gráfico 3 muestra la evolución del stock al 1 de junio -fecha tradicional de liberación de los nuevos vinos- correspondiente a las veinte principales firmas fraccionadoras entre 2007 y 2015. En 2015, el stock total alcanzaba los 7,3 millones de hectolitros, mientras que el stock de seguridad estimado en función de las ventas se ubicaba en torno a los 3 millones. Esto sugiere que aproximadamente 4,3 millones de hectolitros correspondían a inventarios mantenidos con fines estratégicos.



La acumulación sistemática de estos excedentes se vincula con episodios recurrentes de sobreoferta en el mercado de traslado y permite a los grandes fraccionadores reducir sus compras de vino a granel. De este modo, el stock opera como un mecanismo central para incidir sobre las condiciones de negociación y los precios, reforzando el poder de mercado de los actores dominantes y contribuyendo a la elusión del ajuste automático que postula la ley de oferta y demanda.

El stock vínico y los precios

El análisis de la relación entre el precio del vino de traslado tinto y el precio del vino tinto al consumidor final en envase tetrabrik -medida como la proporción del precio del bien final que representa el insumo- muestra una estabilidad relativa hasta 2010, en torno al 30%, con picos transitorios entre 2010 y 2011 que alcanzan valores del 35-40%. A partir de 2011, esta relación se reduce de manera sostenida, ubicándose hacia 2015 en niveles cercanos al 15-20% (gráfico 1).

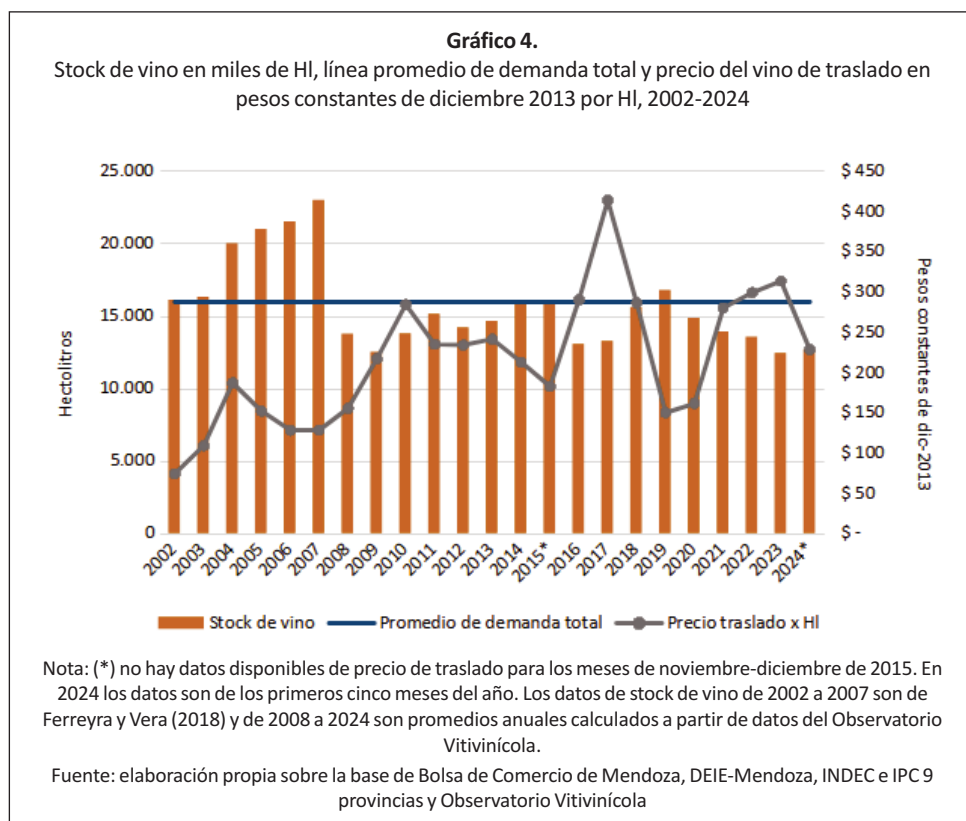
Un comportamiento similar se observa tanto en el caso del vino blanco como en la relación entre el precio del vino de traslado varietal y el precio promedio de exportación, que siguen una trayectoria comparable a la del vino común tinto (COVIAR, 2015). En conjunto, esta evidencia indica una ruptura en la correlación histórica de precios a lo largo de la cadena: mientras que el precio del bien final registra incrementos significativos, el precio del vino de traslado se estanca o cae, en sentido contrario a lo que podría predecir un esquema competitivo simple.

A la luz del análisis del stock desarrollado en el apartado precedente, puede inferirse que, desde 2011, la demanda efectiva en el mercado de traslado se contrae de manera persistente. Este fenómeno se explica fundamentalmente por la acumulación de existencias por parte de los grandes fraccionadores, que mantienen niveles de stock superiores a los de seguridad, lo que les permite reducir compras en el mercado de traslado y autoabastecerse durante períodos prolongados. De este modo, el stock opera como un mecanismo activo de regulación de la demanda y de apropiación del excedente.

El análisis empírico permite identificar algunas regularidades relevantes:

- Cuando el stock vínico se ubica por debajo de los tres meses de comercialización total, el precio real del vino tiende a incrementarse.
- Cuando el stock supera los 4,5 meses, el precio real comienza a descender.
- Por encima de los seis meses de comercialización, las caídas del precio del vino de traslado tienden a ser abruptas.

Sin embargo, la lógica ortodoxa de formación de precios -según la cual los precios se ajustan mecánicamente en función de las cantidades ofertadas y demandadas- no logra explicar plenamente los comportamientos observados. El gráfico 4 muestra situaciones en las que coexisten elevados niveles de stock con



precios reales del vino de traslado relativamente estables o incluso en aumento, lo que sugiere la intervención de mecanismos extramercantiles y estrategias empresariales que distorsionan el ajuste “natural” de precios.

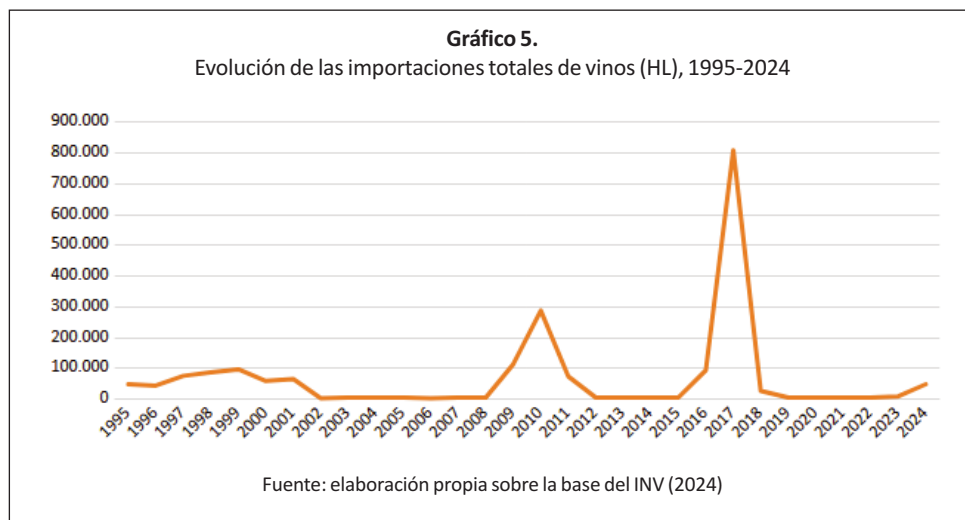
En este sentido, el stock no actúa únicamente como resultado pasivo de desequilibrios entre oferta y demanda, sino como una herramienta estratégica que permite a los agentes dominantes modular la demanda efectiva en el mercado de traslado, desacoplar precios a lo largo de la cadena y sostener una distribución del excedente estructuralmente regresiva.

Este fenómeno resulta particularmente evidente en el período 2002-2008, durante el cual se observa una tendencia general positiva de los precios -con estabilidad relativa entre 2004 y 2007-, a pesar de la presencia de sucesivos y significativos sobrestocks. Esta evidencia refuerza la hipótesis de que el stock no actúa únicamente como una variable pasiva de ajuste entre oferta y demanda, sino como un instrumento estratégico utilizado por los agentes con mayor poder de mercado para intervenir activamente en la formación de precios y en la distribución del excedente a lo largo de la cadena vitivinícola.

El stock vínico, los precios y las importaciones

La complejidad de la relación entre el stock vínico y la formación de precios se ve profundizada por el rol que asumen las importaciones de vino en determinados períodos. En algunos años puntuales, el volumen importado supera ampliamente los niveles históricos habituales, generando efectos directos sobre la dinámica del mercado y sobre los precios relativos de distintos submercados. Tal como se observa en el gráfico 5, el acumulado de importaciones correspondiente a 2017 registra un incremento de una magnitud excepcional en relación con el resto de la serie.

A diferencia de episodios previos de importación, como el registrado en 2010, el ingreso de vino a granel desde Chile a partir de 2017 se produce en una fase expansiva del mercado interno, introduciendo una modificación sustantiva en la estructura de precios, especialmente en el segmento de vinos comunes. Si bien la Argentina importa vinos de distintos orígenes, los volúmenes significativos co-



responden casi exclusivamente al vino a granel chileno, destinado al abastecimiento del mercado doméstico de bajo precio.

Las cosechas de 2016 y 2017, ambas por debajo del promedio histórico, debilitaron la narrativa del sobrestock estructural y habilitaron el uso de importaciones como herramienta de ajuste. En este contexto, los volúmenes importados pasaron de niveles inferiores a 3,3 millones de litros anuales durante los dieciséis años previos a superar los 80 millones de litros en 2017. Este salto sugiere que el argumento del exceso permanente de oferta -frecuentemente utilizado para presionar a la baja los precios de la uva y del vino de traslado- no resultaba suficiente para sostener dos campañas consecutivas de menor producción.

Desde esta perspectiva, las importaciones operan como un mecanismo adicional de regulación a la baja del precio del vino de traslado, incluso en contextos en los que, según la lógica de la oferta y la demanda, la menor disponibilidad relativa debería traducirse en aumentos de precios. Tal como señala una representante de productores del este mendocino, los grandes grupos fraccionadores recurren a la importación de vino barato para debilitar el poder de negociación de los productores locales, generando además situaciones de competencia regulatoria desigual debido

a las diferencias normativas entre países (información recolectada en una entrevista semiestructurada hecha en diciembre de 2020).

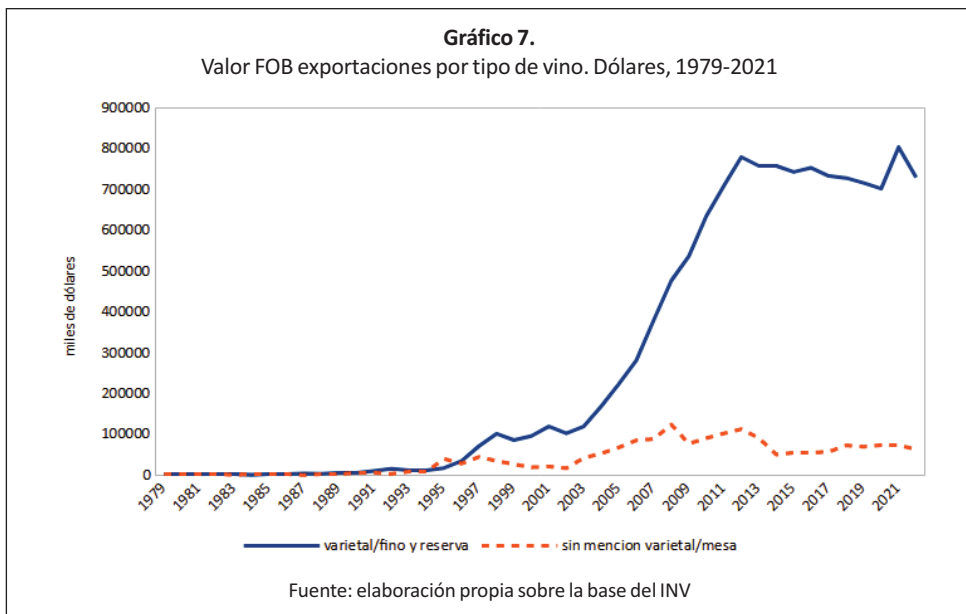
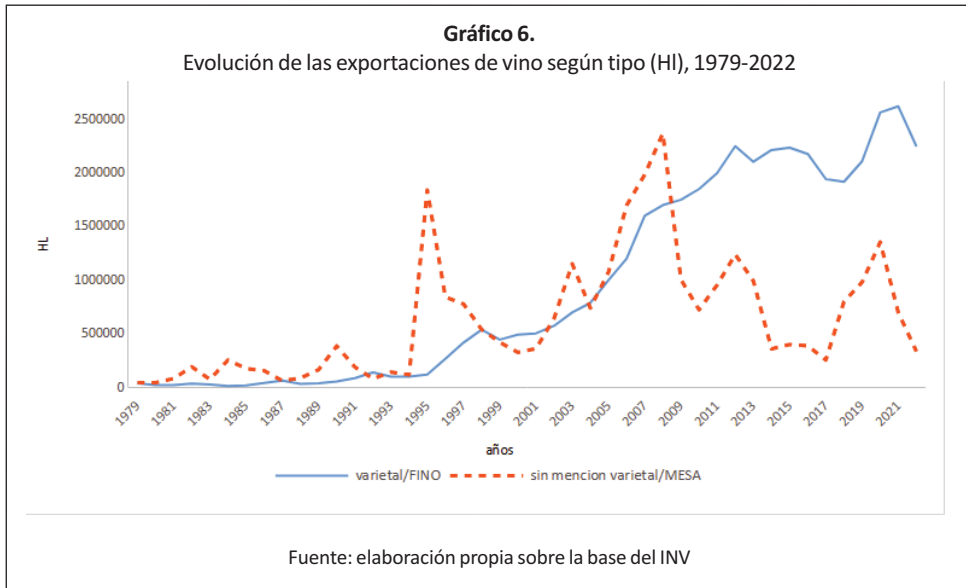
Desde el sector fraccionador, en cambio, se argumenta que la importación de vino a granel permitió evitar desabastecimientos y el ingreso directo de vinos embotellados importados al mercado interno (*idem*).

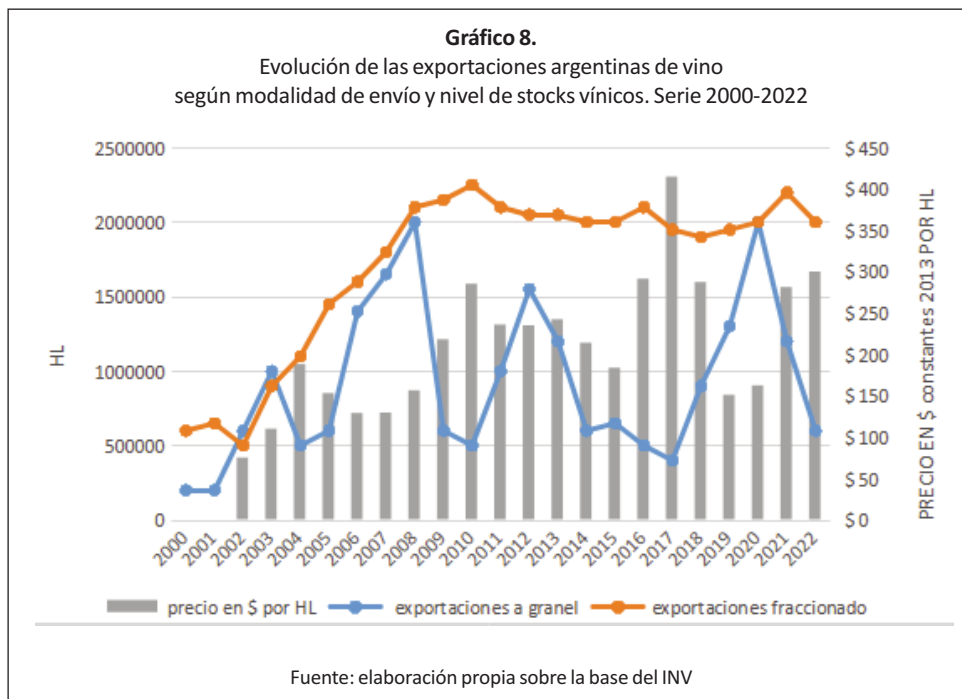
Más allá de estas posiciones contrapuestas, la evidencia empírica indica que las importaciones forman parte de una estrategia más amplia de los agentes concentrados para contener el precio del vino de traslado sin trasladar esa contención al precio final al consumidor (gráfico 1). Este desacople refuerza la hipótesis de que la dinámica de formación de precios en la vitivinicultura mendocina no responde a ajustes automáticos de oferta y demanda, sino a mecanismos activos de intervención sobre la oferta y la circulación, coherentes con una estructura de mercado profundamente asimétrica.

El papel de las exportaciones

Desde la década de 1990, la búsqueda de mercados externos se consolidó como una estrategia central para ajustar la producción vitivinícola en un contexto de caída sostenida del consumo interno. La expansión de la demanda internacional de vinos varietales permitió, al menos parcialmente, compensar la retracción del mercado doméstico, reconfigurando los destinos del excedente y modificando los mecanismos de regulación de la oferta a nivel sectorial.

Los gráficos 6 y 7 muestran la evolución de las exportaciones de vino argentino en el largo plazo, tanto en volumen como en valor FOB, evidenciando el crecimiento sostenido del canal externo desde fines de los años noventa, con ciclos de expansión y retracción asociados tanto a condiciones macroeconómicas como a cambios en la estrategia productiva del sector. Esta dinámica se profundiza al analizar la composición de las exportaciones según tipo de vino. Tal como se observa en el gráfico 6, el crecimiento en volumen se concentra fundamentalmente en los vinos fraccionados y, en determinados períodos, en el vino a granel; mientras que el gráfico 7 da cuenta de la evolución del valor exportado, revelando una marcada heterogeneidad en la captación de valor según modalidad de envío.





El gráfico 8 permite avanzar un paso más en el análisis, al vincular la evolución de las exportaciones según modalidad de envío con los niveles de stock vínico y el precio real del vino de traslado (construido de acuerdo con la metodología previamente explicitada). Esta comparación resulta especialmente relevante para contrastar la hipótesis planteada por Abihagle, Aciar y González Luque (2015) respecto de los ciclos económicos de la vitivinicultura, asociados no solo a las variaciones en los niveles de stock, sino también al comportamiento de las exportaciones, en particular de las exportaciones a granel.

De acuerdo con lo observado, los períodos en los que se registra un incremento de las exportaciones a granel tienden a coincidir con caídas en los precios reales del vino de traslado, mientras que los momentos de retracción de este tipo de exportaciones se asocian con mejoras relativas en dichos precios. Este patrón refuerza la idea de que las exportaciones a granel operan como un mecanismo activo de re-

gulación de la oferta, más que como una simple respuesta pasiva a excedentes estructurales.

En este sentido, las exportaciones funcionan como una herramienta estratégica utilizada por los agentes con mayor capacidad económica y organizativa para disciplinar el mercado de traslado: cuando los precios internacionales resultan favorables o cuando se requiere retirar excedente del mercado interno, el canal externo permite descomprimir stocks sin fortalecer la posición de negociación de los productores primarios. La orientación hacia exportaciones de bajo valor agregado - particularmente a granel- contribuye así a reproducir la asimetría en la distribución del excedente a lo largo de la cadena vitivinícola.

De este modo, las exportaciones se integran al conjunto de mecanismos mediante los cuales los agentes dominantes intervienen sobre los volúmenes disponibles, los tiempos de circulación del vino y, en última instancia, sobre la formación de precios. Su articulación con los niveles de stock y con otros instrumentos previamente analizados refuerza la hipótesis central del trabajo: la dinámica del mercado vitivinícola responde menos a ajustes automáticos entre oferta y demanda que a estrategias deliberadas de gestión del excedente en un contexto de relaciones estructuralmente desiguales.

Conclusiones: el precio como expresión de la disputa por el excedente vitivinícola

El análisis realizado permite afirmar que el precio del vino en los distintos submercados del circuito vitivinícola mendocino no constituye el resultado espontáneo del encuentro entre la oferta y la demanda, sino la expresión condensada de relaciones de fuerza estructuralmente desiguales entre los agentes que participan en la cadena. En este sentido, el precio opera como una construcción social e institucional, en cuyo interior se cristaliza la puja por la apropiación del excedente generado en la actividad.

La persistencia de estas asimetrías requiere, para su reproducción en el tiempo, de marcos interpretativos que las presenten como naturales, neutrales u objetivas. La apelación a la ley de oferta y demanda cumple aquí un rol central, en la medida en que contribuye a despolitizar la distribución del ingreso en el interior del

circuito y a ocultar la capacidad efectiva de intervención de los agentes más concentrados sobre las cantidades ofrecidas, la demanda y los precios. En este marco, la opacidad informativa -reforzada, por ejemplo, por la discontinuidad en la publicación de precios por submercado por parte del Instituto Nacional de Vitivinicultura- contribuye a consolidar esta apariencia de neutralidad del mercado.

Los mecanismos de ajuste de la producción y de la oferta analizados a lo largo del trabajo -en particular la gestión del stock vínico, el recurso a las importaciones y el uso estratégico del canal exportador- muestran que, si bien ante situaciones de sobreoferta los precios tienden a descender, en contextos de escasez relativa no se verifica un ajuste simétrico al alza. Esta asimetría revela la existencia de herramientas activas de intervención utilizadas por los actores del núcleo concentrado del circuito para sostener o ampliar su participación en el excedente, debilitando el poder de negociación de los productores primarios y de los elaboradores de menor escala.

Una parte significativa de estos mecanismos se encuentra institucionalizada en regulaciones estatales, acuerdos interprovinciales y prácticas de gobernanza sectorial que, lejos de ser neutrales, tienden a favorecer a los agentes con mayor capacidad económica y organizativa. De este modo, el funcionamiento del mercado vitivinícola mendocino se inscribe en una estructura oligopsónica y oligopólica, en la cual la formación de precios responde más a relaciones de dominación y subordinación que al libre ajuste entre cantidades ofrecidas y demandadas.

En este escenario, el eje dinámico del circuito productivo se ha desplazado progresivamente desde la producción hacia la comercialización, especialmente a partir de la consolidación de los grandes actores desde la década de 1990. La renta generada fluye preferentemente hacia los eslabones de fraccionamiento y comercialización, así como hacia proveedores de insumos y servicios asociados, profundizando una distribución regresiva del valor a lo largo de la cadena y reforzando la fragilidad económica de los agentes radicados en la economía regional.

La reciente redefinición del rol del INV, materializada en la Resolución 37/25 - que implica el desmantelamiento de gran parte del entramado normativo histórico y el pasaje desde un modelo de control preventivo hacia uno de fiscalización *ex*

post centrado en el producto final-, introduce nuevos interrogantes sobre la capacidad futura del Estado para incidir en la regulación efectiva del mercado. En un contexto caracterizado por elevadas asimetrías estructurales, esta retracción del control público podría ampliar el margen de maniobra de los agentes dominantes para profundizar las estrategias de intervención sobre la oferta, los tiempos de circulación y las condiciones de formación de precios.

En conjunto, las dimensiones analizadas permiten sostener que el precio del vino actúa como un envoltorio de la disputa por el excedente, en el que se sintetizan las estrategias empresariales, las mediaciones institucionales y las relaciones de poder que estructuran el circuito vitivinícola. Lejos de constituir una variable técnica o neutral, el precio expresa y reproduce una configuración específica de desigualdad, cuya comprensión exige trascender los enfoques basados exclusivamente en la ley de oferta y demanda.

Finalmente, si bien este trabajo se concentró en determinados mecanismos de intervención sobre la producción y los precios, existen otros procesos -como la integración vertical y horizontal, las articulaciones contractuales y los vínculos diferenciales de los agentes con el Estado y con las instituciones sectoriales- que refuerzan la capacidad de apropiación del excedente y que constituyen una agenda de investigación relevante para futuros estudios.

Bibliografía

Abihagle, C.; Aciar, A. y González Luque, L. (2015). *Distribución de la renta vitivinícola. Análisis y propuestas para mejorar y estabilizar la participación del sector primario*. Mendoza: Fundación Universidad Nacional de Cuyo/Asociación de Viñateros de Mendoza.

Aglietta, M. (1999). *Regulación y crisis del capitalismo. La experiencia de los Estados Unidos*. Argentina: Siglo XXI.

- Astarita, R. (2012). "Más acerca de la competencia". *Rolando Astarista [Blog]*. Disponible en: <https://rolandoastarita.blog/2012/12/05/mas-acerca-de-la-competencia/>.
- Azpiazu, D. y Basualdo, E. (2001). "El complejo vitivinícola argentino en los noventa. Potencialidades y restricciones". CABA: FLACSO.
- Bartoli, P. y Boulet, D. (1990). "Conditions d'une approche en termes de régulation sectorielle: le cas de la sphère viticole". *Cahiers d'Economie et de Sociologie Rurales (CESR)*, n° 17.
- Boyer, R. y Saillard, Y. (1996). *Teoría de la regulación, estados de los conocimientos* (vol. 1). CABA: UBA, Oficina de Publicaciones CBC.
- ____ (1997). *Teoría de la regulación, estados de los conocimientos*. (vol. 2). CABA: UBA, Oficina de Publicaciones CBC.
- Coriat, B. y Weinstein, O. (2005). "La construcción social de los mercados". *Noticias de la Regulación*, n° 53.
- Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR) (2015). "Estudio de distribución del ingreso en la cadena vitivinícola argentina". Mendoza: COVIAR.
- ____ (2018). "Impacto de la vitivinicultura en la economía argentina". Mendoza: COVIAR.
- Day, J. (2013). "Una Argentina competitiva, productiva y federal. Actualidad y desafíos en la cadena vitivinícola argentina". *Documento de Trabajo IERAL/ Fundación Mediterránea*, vol. 19, n° 124.
- Ferreira, M. (2010). *Expansión y retracción de circuitos productivos en el marco de distintos modos de regulación económica. Un estudio comparado de las causas que generan las fases de su expansión y retracción. El circuito vitivinícola y el hidrocarbúrfero en Mendoza*. Tesis doctoral. FLACSO Buenos Aires.

____ (2014). "Estado y mercado en la teoría de la regulación". *Estudios*, n° 31, 85-100.

Ferreira, M. y Vera, J. A. (2018). "Mendoza: vitivinicultura y transferencia de ingresos. Del sobrestock a la importación". *Mundo Agrario*, vol. 19, n° 41, e087.

Jessop, R. (1999). "The strategic selectivity of the state: Reflections on a theme of Poulantzas". *Journal of the Hellenic Diaspora*, vol. 2, n° 1-2, 1-37.

Mankiw, G. (2012). *Principios de economía*. México, D. F.: Cengage Learning.

Palazzolo, N. E. (2025). *La cantidad y el tamaño de los agentes en un mercado, ¿lo dice todo? Análisis de la evolución del dispositivo institucional de concurrencia en el mercado del vino en Mendoza desde un enfoque regulacionista (1970-2020)*. Tesis doctoral. Universidad Nacional de Cuyo, Argentina.

Santarcángelo, J. (2014). "La dinámica de competencia en el capitalismo: debates teóricos e implicancias". *Realidad Económica*, n° 283, 102-126.

Shaikh, A. (1980). "Marxian competition versus perfect competition". *Cambridge Journal of Economics*, vol. 4.

Stigler, G. (1974). "Perfect competition, historically contemplated". *Journal of Political Economy*, vol. 65, n° 1.

Revistas institucionales formato papel

(Noviembre, 1970). *Vinos y Viñas*, vol. 62, n° 778.

(Diciembre, 1970). *Vinos y Viñas*, vol. 67, n° 779.