



UNCUYO
UNIVERSIDAD
NACIONAL DE CUYO



**TESIS DE
MAESTRÍA EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS**

TÍTULO:

**“Las políticas estatales sobre fraccionamiento de vinos en
origen. Conflictos regionales, políticas y poder en la
vitivinicultura argentina”**

Tesista:

Juan Jesús Hernández

Directora:

Delia Inés De La Torre

Mendoza, 11 de diciembre de 2.013

Índice General

Nómina de abreviaturas	6
Introducción	9
PRIMERA PARTE. Desde la teoría y Latinoamérica hasta la agroindustria vitivinícola argentina	11
Capítulo 1. La Teoría	11
1.1 Breves notas acerca del Estado capitalista	11
1.2 El análisis de políticas públicas	16
1.3 Regiones, territorios y cadenas productivas	17
1.4 La agroindustria vitivinícola	19
1.4.1 El fraccionamiento en origen y la diferencia con otros conceptos	22
Capítulo 2. El contexto latinoamericano y argentino	26
2.1 Las políticas públicas sobre el lugar de envasado de vinos y otras bebidas alcohólicas en América Latina	26
2.2 Sobre economía y política en Argentina: desde el ISI a la actualidad	31
Capítulo 3. La Agroindustria Vitivinícola en Argentina	39
3.1 Las regiones vitícolas en Argentina	39
3.2 La vitivinicultura argentina desde la segunda mitad del siglo XX a la actualidad: breve síntesis	41
3.3 Los viñedos: cantidad, superficie y distribución por provincias	45
3.4 Producción de uva y destino	46
3.5 Cantidad de bodegas y vasija vinaria	48
3.6 La evolución en el consumo de vinos en la Argentina	49
3.7 Las exportaciones	50
3.8 Las organizaciones de la AIV	51
Capítulo 4. La importancia del fraccionamiento de vinos en Argentina	55
4.1 La configuración territorial tradicional de la cadena productiva vinícola	55
4.2 La importancia del fraccionamiento de vinos	56
4.3 Las firmas propietarias de las plantas de fraccionamiento y sus proveedores de insumos en los inicios de la década de 1970.	59
SEGUNDA PARTE. Las políticas sobre fraccionamiento de vinos en origen en Argentina	69

Capítulo 5. Los antecedentes y las primeras políticas frustradas sobre fraccionamiento de vinos en origen en Argentina	69
5.1 Los antecedentes	69
5.2 La Resolución 782 / 63 del INV	70
5.2.1 El contexto y el proceso de surgimiento de la política estatal	71
5.2.2. El contenido de la Resolución	73
5.2.3 Las posiciones de los actores	74
5.2.4. El impacto imprevisto	77
5.3 El proyecto de ley de fraccionamiento en origen de 1974	80
5.3.1 Las condiciones para que el problema reingrese en la agenda	80
5.3.2 El proyecto, los agentes, la política abortada y el político asesinado	82
5.3.3 La segunda parte de la década del '70: camino al abismo	86
Capítulo 6. La ley N° 5.107 de la provincia de San Juan: promocionar para atraer	89
6.1 La crisis vitivinícola	89
6.2 Los datos	91
6.3 Los discursos de los agentes	93
6.4 La política promocional	95
6.5 La radicación de plantas y el ocaso de la ley	96
Capítulo 7. La ley nacional N° 23.149: La principal política sobre fraccionamiento en origen	101
7.1 La profundización de la crisis	101
7.2 La cuestión “fraccionamiento en origen” en la agenda	105
7.3 La ley N° 23.149: La sanción repentina y sus dimensiones	109
7.4 Las posiciones, las movilizaciones y las luchas	113
7.5 Los años de implementación	120
7.6 El ocaso de la ley	127
Capítulo 8. Desde 1991: La AIV y su nueva configuración territorial	131
8.1 La nueva AIV	131
8.2 Las políticas de fraccionamiento en origen en la nueva etapa	135
8.3 La nueva configuración territorial de la cadena productiva	143
8.4 El proceso en el largo plazo	152
Conclusiones	154
Fuentes	163
Bibliografía	164

Índice de cuadros

Cuadro 1: Superficie con viñedos, producción de uva y elaboración de vinos, por continentes, en el año 2008	26
Cuadro 2: Superficie con viñedos, producción de uva y elaboración de vinos, por países de América, en el año 2.008	27
Cuadro 3: Evolución de la inflación mayorista y minorista, en Argentina, entre 1983 y 1989	35
Cuadro 4: Evolución del PBI, participación de los asalariados e inversión bruta fija, en Argentina, 1980 – 1989 (en números índices y porcentajes)	36
Cuadro 5: Cantidad de viñedos y superficie cultivada para Mendoza, San Juan y el resto de las provincias, y su participación en el total nacional en años seleccionados del periodo 1938 - 2006.	45
Cuadro 6: Producción de uva en Mendoza, San Juan y total país, en años seleccionados del periodo 1950 - 1988, en quintales métricos y porcentajes	46
Cuadro 7: Destino de la uva ingresada a establecimientos en quintales métricos y porcentajes, 1979 - 2007	47
Cuadro 8: Vinificación. Elaboración de vinos en Mendoza, San Juan y el resto del país, en hectolitros y porcentajes, en años seleccionados del periodo 1960 – 2009	47
Cuadro 9: Capacidad de vasija vinaria en uso en las bodegas del país, por provincias, en hectolitros, y porcentajes, en años seleccionados del periodo 1941 – 1988	48
Cuadro 10: Bodegas inscriptas y elaboradoras 2001, 2005 y 2009 por provincias	49
Cuadro 11: Consumo aparente per cápita de vinos en Argentina, en litros, en años seleccionados del periodo 1930 – 2010	49
Cuadro 12: Evolución del volumen exportado de vinos argentinos, en hectolitros, en años seleccionados del periodo 1937 – 2008	50
Cuadro 13: Evolución del precio real del litro de vino de mesa en \$ en los mercados trasladista, planchada y consumidor, entre 1966 y 1973. Base precios minoristas 1960 = 100	57
Cuadro 14: Distribución del valor del precio final del vino al consumidor desde la etapa de traslado a la comercialización, en porcentajes, en el periodo 1966 – 1973	58
Cuadro 15: Despachos de vinos desde San Juan según modo de envío, en hectolitros y porcentajes, en el periodo 1967 – 1973	59
Cuadro 16: Concentración de las plantas de fraccionamiento por provincias y población en 1969 -1970	62
Cuadro 17: Distribución por provincia y por rubros de los proveedores agrícolas e industriales de la vitivinicultura en 1969	64
Cuadro 18: Evolución del consumo anual y de los volúmenes fraccionados en origen y en	81

destino, en Argentina, entre 1968 y 1975	
Cuadro 19: Evolución en el precio real del litro de vino mesa en el mercado de traslado en el periodo 1974 – 1980 deflactados a moneda constante de 1974)	86
Cuadro 20: Vinos fraccionados en origen y en destino, en hl. y en % sobre el total consumido, en el periodo 1976 – 1979, en Argentina	87
Cuadro 21: Despachos de vinos desde San Juan. Años 1974 – 1982, según modo de envío	91
Cuadro 22: Destino final del vino trasladado desde San Juan a plantas fraccionadoras del resto del país, en 1982.	92
Cuadro 23: Despacho de vinos fraccionados desde San Juan según envase, en hectolitros, años 1980 - 1982	92
Cuadro 24: Empresas cuyos proyectos de adhesión a los beneficios de la Ley N° 5.107 fueron aprobados en 1983	97
Cuadro 25: Evolución del promedio anual del precio del vino de traslado en dólares en Argentina, en el periodo 1979 – 1984	103
Cuadro 26: Evolución del Índice de precios de algunos bienes de la economía, en el periodo 1970 - 1984. Base 1970=100	103
Cuadro 27: Precio en pesos, índice de precio y porcentaje de participación de cada eslabón de la cadena del vino de mesa por litro, según los distintos mercados, en el periodo 1975 – 1984 (año base 1970=100)	104
Cuadro 28: Actividad en las plantas de fraccionamiento en agosto de 1984, por provincia y tipo de envase.	112
Cuadro 29: Volúmenes y porcentajes de vinos fraccionados en origen y en destino, en Argentina, en el periodo 1980 – 1988	121
Cuadro 30: Volúmenes y porcentajes de vinos fraccionados en origen y en destino, en Mendoza, San Juan, La Rioja, Rio Negro y Neuquén, en el periodo 1980 – 1988	122
Cuadro 31: Vasija Vinaria en hl. en plantas de fraccionamiento de Buenos Aires, Capital Federal, Santa Fe y Córdoba, en años seleccionados del periodo 1970 - 1988	123
Cuadro 32: Obreros ocupados en plantas de fraccionamiento en 1984 y 1989	124
Cuadro 33: Volúmenes (en hectolitros) y porcentajes fraccionados a granel y en destino en el país y por provincias, en el periodo 1989 – 2010	143
Cuadro 34: Exportaciones de vinos, a granel y fraccionado. por provincias de Argentina, en el año 2010, en hectolitros	148
Cuadro 35: Cantidad de cada tipo de establecimientos industriales vitivinícolas por provincias, en Argentina en el año 2008	149

Índice de gráficos

Gráfico 1: Distribución de las plantas de fraccionamiento en destino en la República Argentina, registradas en el INV en diciembre de 1969	60
Gráfico 2: Distribución porcentual de las plantas proveedoras de insumos para la vitivinicultura por provincias en 1969	66
Gráfico 3: Evolución del consumo per cápita de vinos, en litros, en la República Argentina, en el periodo 1970 - 1984	101
Gráfico 4: Evolución de los porcentajes sobre el valor del vino de mesa por litro al consumidor que le correspondían a los sectores trasladista, fraccionador y comercializador, en el periodo 1975 – 1984	104
Gráfico 5: Evolución de los porcentajes fraccionados en origen en Mendoza, San Juan, La Rioja, Río Negro y Neuquén y media nacional, en el periodo 1980 – 1988	122
Gráfico 6: Consumo por habitante de vinos en Argentina, en litros, en el periodo 1990 – 2011	134
Gráfico 7: Volúmenes fraccionados en bodega y vendidos a granel en Argentina, en hectolitros, en el periodo 1989 – 2010	144
Gráfico 8: Porcentajes correspondientes a cada modalidad de envío de vinos, en Argentina, en el periodo 1989 – 2010	145
Gráfico 9: Porcentajes de utilización de cada tipo de envase para los vinos fraccionados en origen, en Argentina, en el periodo 1989 – 2009	147
Gráfico 10: Distribución de las plantas fraccionadoras en Argentina en el año 2008	150
Gráfico 11: Evolución de los volúmenes en hectolitros de vinos fraccionados en origen y en destino, en la República Argentina, en el periodo 1968 - 2010	152
Gráfico 12: Evolución de los porcentajes de vinos fraccionados en origen y en destino, en el periodo 1968 - 2010	153

Nómina de abreviaturas:

- ACIEL: Asociación Coordinadora de las Instituciones Empresariales Libres
- ADEVI: Asociación de Empresarios Vitivinícolas
- AFVO: Asociación de Fraccionadores de Vinos en Origen de la República Argentina
- AIV: Agroindustria Vitivinícola
- AVA: Asociación Vitivinícola Argentina
- CAIV: Complejo Agroindustria de Base Vitícola
- CAVIC: Corporación Agro Vitícola Industrial y Comercial
- CGT: Confederación General del Trabajo
- CONINAGRO: Confederación Intercooperativa Agropecuaria
- COVIAR: Corporación Vitivinícola Argentina
- D.O.: Denominación en Origen
- D.O.C.: Denominación en Origen Controlada
- EE.UU.: Estados Unidos
- et. al.: y otros
- FECOVITA: Federación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas
- FF.AA.: Fuerzas Armadas
- FOEVA: Federación de Obreros y Empleados Vitivinícolas y Afines
- FREJULI: Frente Justicialista de Liberación
- IDITS: Instituto de Desarrollo Industrial, Tecnológico y de Servicios
- IDR: Fundación Instituto de Desarrollo Rural
- I.G. Indicación Geográfica
- INTA: Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria
- INV: Instituto Nacional de Vitivinicultura
- I.P.: Indicación de Procedencia
- ISI: Industrialización por Sustitución de Importaciones
- I.V.A.: Impuesto al Valor Agregado
- MID: Movimiento de Integración y Desarrollo
- OIV: Organización Internacional de la Viña y el Vino
- P.E.: Poder Ejecutivo
- PEN: Poder Ejecutivo Nacional
- PEVI: Plan Estratégico Vitivinícola 2020
- PBG: Producto Bruto Geográfico
- PBI: Producto Bruto Interno
- SENASA: Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria
- SOEVA: Sindicato de Obreros y Empleados Vitivinícolas
- SOOIVA: Sociedad de Obreros y Obreroas de la Industria Vitivinícola
- UCeDe: Unión del Centro Democrático

- UCR: Unión Cívica Radical
- UCRI: Unión Cívica Radical Intransigente
- UCRP: Unión Cívica Radical del Pueblo
- UFEVIPA: Unión Federativa de Viñateros y Productores Agrícolas
- UVA: Unión Vitivinícola Argentina

Las políticas estatales sobre fraccionamiento de vinos en origen.

Conflictos regionales, políticas y poder en la vitivinicultura argentina”

Tesista: Juan Jesús Hernández

Directora: Delia Inés De La Torre

Introducción

El presente trabajo tiene como objetivo analizar las principales políticas estatales que han regulado el fraccionamiento de vinos en origen en Argentina, teniendo en cuenta el contexto de la agroindustria vitivinícola nacional en el que surgieron y las modalidades de regulación de la localización de las plantas fraccionadoras de bebidas alcohólicas en otros países latinoamericanos.

Investigar las políticas estatales que rigen las agroindustrias es un campo promisorio que permite indagar en las relaciones política – economía y estado – sociedad. En este sentido la tesis brinda un aporte tanto al campo disciplinar del estudio de las economías regionales como al de las políticas públicas, bajo el supuesto que el desarrollo de un territorio está vinculado a las políticas que establece el Estado y a las acciones de los agentes privados, las cuáles se relacionan e influyen entre sí, generando conflictos y luchas por los recursos productivos y el poder.

La presentación de diversos modos de regulación de la localización de las plantas fraccionadoras de bebidas alcohólicas en América Latina y la manifestación de los conflictos entre agentes y regiones por la apropiación de recursos, permiten brindar también un aporte al campo disciplinar de los estudios latinoamericanos y justifican su presentación como tesis de una Maestría en Estudios Latinoamericanos.

La metodología de investigación empleada es cuanti - cualitativa. La estrategia central es el análisis de políticas estatales. Se han utilizado técnicas tales como análisis de documentos (notas que aparecen en diarios, comunicados oficiales de organizaciones, entre otros), entrevistas con informantes claves en el tema y recopilación bibliográfica. También se ha recurrido a datos cuantitativos extraídos de fuentes secundarias (censos y datos estadísticos de producción).

El periodo seleccionado es 1963 – 2013, porque en él surgieron las políticas que trataron el fraccionamiento en origen en Argentina. Pero también se hace referencia a los años

anteriores, en cuanto a antecedentes de la forma de regulación de la cadena productiva vitivinícola y al contexto político y económico nacional.

La cadena productiva vitivinícola en Argentina se caracterizó por la presencia de viñedos y bodegas elaboradoras de vino, ubicadas en su gran mayoría en la región de Cuyo y por la localización de las plantas de fraccionamiento en las provincias más pobladas del país. Este modo de organización del sistema productivo vitivinícola, extendido a lo largo y ancho del territorio nacional, privó durante muchos años de los beneficios que brindaba el fraccionamiento y comercialización a las provincias productoras de uva y vino

En los últimos 50 años surgieron resoluciones, leyes, decretos y tratados, de carácter promocional o coercitivo, que regularon el lugar de radicación de las plantas de fraccionamiento y generaron disputas, prolongados por décadas, entre los gobiernos, los gremios y las cámaras empresariales de las provincias involucradas.

El trabajo se estructura en dos partes. La primera está compuesta de 4 capítulos. El primero de ellos presenta el marco teórico, que contiene una breve teoría del estado capitalista y elementos para el análisis de las políticas estatales, las cadenas productivas y la agroindustria vitivinícola. El segundo brinda información acerca de las formas de regulación de la localización de las plantas envasadoras de vinos y otras bebidas alcohólicas en Latinoamérica, y justifica la circunscripción del resto de la investigación en Argentina. Además resume el contexto político y económico de ese país durante los años en que surgen las políticas a analizar. El tercero trata sobre la evolución de la agroindustria vitivinícola nacional en los últimos 50 años. Finalmente, el cuarto describe lo que en este trabajo se denomina “configuración territorial tradicional de la cadena productiva”, consolidada hacia 1970.

En la segunda parte se analizan las políticas estatales sobre fraccionamiento en origen sancionadas en Argentina por orden de surgimiento, poniendo énfasis en el posicionamiento de los diversos agentes involucrados y en los efectos que generaron sobre la agroindustria. Los capítulos 5 a 8 tratan sobre: los antecedentes, la Resolución del Instituto Nacional de Vitivinicultura de 1963, el proyecto de ley con media sanción en la Cámara de Diputados en 1974 (capítulo 5), la ley de San Juan N° 5.107 de 1982 que fue la principal política promocional sancionada en el nivel provincial (capítulo 6), la ley N° 23.149 de 1984 que fue la política nacional más importante (Capítulo 7), las políticas surgidas desde fines del siglo XX y la constitución de la nueva configuración territorial de la cadena productiva (capítulo 8).

El trabajo culmina con las conclusiones que resumen y relacionan las ideas centrales sobre un tema que atravesó la historia de la agroindustria vitivinícola y en el que se expresaron las contradicciones que generan la economía capitalista y las luchas, por poder y recursos, gestadas en torno de las políticas estatales.

PRIMERA PARTE.

Desde la teoría y Latinoamérica hasta la agroindustria vitivinícola argentina.

Capítulo 1.

La Teoría

El presente capítulo contiene el marco teórico - metodológico para el estudio de la problemática del fraccionamiento de vinos en origen.

El instrumental teórico tiene como eje central la comprensión de la agroindustria vitivinícola como actividad principal de una región, regulada por las políticas estatales e inserta en la economía capitalista de un país periférico.

Abordar la problemática sobre el lugar de radicación de las plantas de fraccionamiento requiere preguntarse cuestiones tales cómo ¿Qué significa fraccionar vinos en origen y qué implica en lo económico y social?, ¿Cómo está estructurada la cadena productiva vitivinícola?, ¿Qué condiciones deben cumplir los territorios para que en ellos se asienten unidades productivas de esa cadena?, ¿Qué entendemos por territorio y como se aborda su estudio?, ¿Sobre la base de qué sistema económico se inserta y desarrolla la vitivinicultura?, ¿Cuáles son las características y conflictos propios de ese sistema?

Por ello en el primer apartado se presenta una breve teoría del Estado capitalista, en el segundo se desarrollan las categorías que se utilizan para el análisis de políticas públicas o estatales, en el tercero se brindan conceptos de territorio, región y agroindustrias, para profundizar en el cuarto en el estudio de la Agroindustria Vitivinícola y en la definición de la especificidad del concepto “fraccionamiento de vinos en origen”.

1.1 Breves notas acerca del Estado capitalista

La problemática vitivinícola de un país de la periferia capitalista occidental, no puede ser comprendida en forma separada de las características propias de la sociedad capitalista en la cual se inserta y se desarrolla. Además para el estudio de las políticas estatales, es necesario preguntarse de qué Estado surgen y cuáles son sus características y sus lógicas.

La perspectiva de autores del neomarxismo y / o del marxismo abierto es útil porque relaciona la política con la economía y problematiza al Estado y sus políticas, teniendo en cuenta los caracteres de una sociedad capitalista.

Según Joachim Hirsch (2005), tal sociedad se caracteriza por sostenerse y desarrollarse materialmente en base a la producción privada, el trabajo asalariado y el intercambio de mercancías en el mercado. Impulsada por la coerción de maximizar la ganancia, la

acumulación de capital determina las estructuras y los desarrollos sociales, las condiciones de la división del trabajo, las formas de progreso tecnológico, etc.

La sociedad capitalista también se define por la relación de competencia entre los diferentes propietarios de mercancías y por los antagonismos entre clases y grupos sociales.

Los trabajos particulares se realizan según una división de tareas, y mediante el valor de las mercancías en el mercado (local, regional, nacional o mundial) se comparan esos trabajos individuales. Así se decide si el trabajo singular es necesario y requerido desde la totalidad económica. La sociedad capitalista se caracteriza por el carácter social real del trabajo y el ensamblado de numerosos trabajos parciales.

La relación social básica es la de trabajador – patrón, es decir la de trabajador asalariado – propietario de los medios de producción, la cual es la principal, pero no la única relación de dominación. El segundo agente de esa relación paga un salario al primero y se apropia del plus producto. Esa apropiación no se hace mediante el uso directo de la fuerza, a diferencia de sociedades anteriores. Las condiciones capitalistas sólo pueden conformarse en plenitud si la coacción física experimenta una institucionalización independiente de todas las clases sociales y se concentra en el Estado, el cuál se impone normalmente como última instancia coercitiva. (Hirsch, J. 2005, 165–167)

La siguiente cuestión a plantearse, es cómo el Estado manifiesta su existencia y de qué manera actúa.

Guillermo O'Donnel (1984, 3-7) sostiene que a través de las instituciones estatales se concretiza, se hace visible el Estado. Estas ponen en práctica el ejercicio de la supremacía de la coacción. El Estado es el garante de la relación básica de producción, y posee un interés y una racionalidad distinta y más general que la de los sujetos que participan de esa relación. En ciertas ocasiones puede proteger a uno u otro, y es una mediación articuladora de los sujetos sociales, pero no es un árbitro neutral, porque su interés está en garantizar la reproducción de una relación de dominación desigual y contradictoria.

En una línea similar, John Holloway (1992, 13) sostiene que el desarrollo del Estado sólo se puede entender como un momento del desarrollo de la totalidad de las relaciones sociales, es decir como una parte del desarrollo de la sociedad capitalista. Su existencia depende de la reproducción de estas relaciones. *“Por lo tanto, no es simplemente un Estado en una sociedad capitalista sino un Estado capitalista, ya que su supervivencia como tal está ligada a su capacidad de promover la reproducción de las relaciones capitalistas en su conjunto.”* Lo que hace el Estado no es necesariamente en beneficio del capital, ni siempre puede realizar lo que es necesario para asegurar la reproducción de la sociedad capitalista. No es el Estado “de” los capitalistas. *“La relación entre el Estado y la reproducción de las relaciones sociales del capitalismo es una relación de prueba y error”.*

O'Donnell (1984, 14 y 18) afirma que en ciertas circunstancias la burocracia estatal podría no saber cuáles son las medidas objetivamente necesarias para el mantenimiento del sistema ante casos concretos. Porque quienes deciden en nombre de las instituciones estatales están sujetos a agudas limitaciones cognitivas, debido a sus propias carencias y a la complejidad del mundo social. Su "racionalidad es acotada", no pueden hallar soluciones óptimas sino a lo sumo satisfactorias o subóptimas. Pero *"por medio de una cacofonía de incongruencias, de errores y aciertos siempre parciales y precarios, las instituciones estatales suelen contribuir a garantizar y organizar la reproducción de la sociedad en tanto capitalista... El Estado objetivado en instituciones respalda y organiza la reproducción de la sociedad capitalista a través del caos aparente de decisiones y abstenciones... que ratifican fácticamente la textura profunda de esa sociedad."*

Joachin Hirsch (2005) adhiere a la idea que lo político no puede pensarse como un subsistema separado de la economía. En una sociedad capitalista, Estado y mercado se relacionan. Si bien el ensanchamiento de uno tiende generalmente a limitar al otro, el mercado necesita de la regulación que le impone el Estado para evitar o superar las crisis, mientras que el Estado surge como tercer sujeto en la relación de producción por la cual se generan las mercancías que se valorizan y comercian en el mercado y es garante de las relaciones sociales capitalistas. Estado y mercado en su existencia misma dependen uno del otro. Pero la relación entre ellos, no se autorregula sin fisuras, está sujeta a conflictos y varía con el tiempo.

El Estado se disgrega en instancias relativamente autónomas que compiten entre sí, incluso se combaten con frecuencia, y cada una establece sus propias relaciones. No es instrumento de una clase o grupo, sino que es un "Estado de clases". Su "singularización" y su autonomía relativa torna importante el liderazgo político y hace posible que se convierta en ámbito de mediación de las conciliaciones y equilibrios sociales sin los que ninguna sociedad podría perdurar.

Entre las distintas fracciones de una misma clase también se generan disputas y conflictos, tejiéndose complejas vinculaciones y relaciones de dominación - subordinación. Los antagonismos entre propietarios de los medios de producción son parte constitutiva de la economía capitalista y se basan en intereses opuestos referidos al lugar que ocupan en el mercado o a sus posiciones y estrategias con respecto a las políticas públicas. Tales enfrentamientos suelen canalizarse a través de los mecanismos que brindan las instituciones estatales.

En una sociedad capitalista no existe sólo un conflicto. Es decir además del conflicto social básico entre "trabajador asalariado" y "capital", existe un conjunto amplio de contradicciones sociales en las relaciones de dominación tales como las culturales, regionales, etc. Éstas no son simples derivaciones de la relación capitalista de clases, ni tampoco desaparecerían con ella. Incluso suelen ser contradicciones más antiguas que la sociedad capitalista misma. Tampoco se trata de contradicciones secundarias o

insignificantes. Sino que están vinculadas con la relación capitalista de diversos modos, develando con fuerza su importancia en diferentes contextos históricos. En las instituciones del Estado se expresan y entrelazan esos antagonismos sociales.

El Estado cuenta con cierta autonomía frente a la correlación de fuerzas sociales sobre las que puede intervenir, garantizando con su acción en última instancia, la pervivencia del carácter capitalista de esa sociedad, porque de ese carácter también depende su existencia. La factibilidad de políticas estatales está ligada a la condición que el proceso de revalorización del capital no se vea seriamente afectado. (Hirsch, J. 2005, 168-174)

Cada Estado (nacional o subnacional) sólo ejerce poder al interior de un territorio definido, lo cual implica que es inmóvil de una manera que contrasta con la movilidad del capital, que se puede mover de un lado al otro del mundo en cuestión de segundos. La existencia de cualquier Estado depende de la reproducción del capitalismo dentro de sus fronteras, por lo cual tiene permanente interés y necesidad de atraer e inmovilizar al capital en su territorio. Para conseguirlo tiene que tratar de asegurar condiciones favorables para la reproducción de ese capital, proveyendo infraestructura, orden público, educación, control de la fuerza de trabajo, etc.; y generalmente sin tener en cuenta el origen de sus propietarios legales. (Holloway, J. 1992, 18–9)

1.2 El análisis de políticas públicas

Definir lo que se entiende por política pública o estatal es clave en la comprensión del Estado y de sus relaciones con la economía.

Oscar Oszlak y Guillermo O'Donnell (1984) sostienen que *“las políticas estatales permiten una visión del Estado en acción, desagregado y descongelado como estructura global y puesto en un proceso social en el que se entrecruza complejamente con otras fuerzas sociales... El campo propio de este enfoque es... el proceso social tejido alrededor del surgimiento, tratamiento y resolución de cuestiones ante las que el Estado y otros actores adoptan políticas”* (99 - 100).

Se llama cuestiones a *“asuntos (necesidades, demandas) socialmente problematizados”*, es decir, a aquellos problemas socialmente vigentes y tematizados por actores. Como ninguna sociedad puede atender todas las necesidades y demandas de sus integrantes, *“sólo algunas son problematizadas, en el sentido de que ciertas clases, organizaciones, grupos, o incluso individuos estratégicamente situados, creen que puede y debe hacerse algo a su respecto y están en condiciones de promover su incorporación a la agenda de problemas socialmente vigentes”*.

Toda cuestión atraviesa un ciclo vital que va desde su surgimiento (o problematización social) pasando por su desarrollo hasta llegar a su resolución. *“A lo largo de este proceso, diferentes actores afectados positiva o negativamente, por el surgimiento y desarrollo de la cuestión, toman posición frente a la misma”*.

La resolución de las cuestiones puede darse de diversas maneras. Algunas son resueltas por el Estado y otras por la sociedad civil. La resolución se puede producir

porque se solucionó la cuestión o problema que le dio origen, o porque otros problemas monopolizaron la atención de las partes, o porque se ha concluido que nada puede hacerse con ella, o porque el sector social que la planteaba ha sido reprimido, eliminado, o desposeído de los recursos, que le permitieron en su momento imponer la cuestión.

El estudio de políticas estatales debe iniciarse desde el periodo previo al surgimiento de la cuestión, tratando de observar quién la reconoció como problemática, quién y sobre la base de qué recursos y estrategias logró convertirla en cuestión, qué oposición tuvo, como la perciben, valoran y definen los diversos agentes, etc. (Oszlak, O. y O'Donnell, G. 1984, 109-110)

El tema de la agenda ha atraído la atención de autores de diferentes perspectivas teóricas, porque implica plantear que el Estado privilegia algunas cuestiones, mientras que desatiende otras, y que existen órdenes de prioridades establecidos según ciertos criterios.

Oscar Oszlak (1997, 5) sostiene que *“la agenda estatal representa el espacio problemático de una sociedad, el conjunto de cuestiones no resueltas que afectan a uno o varios sectores (o a la totalidad de los mismos) y que, por lo tanto, constituyen el objeto de acción del Estado. Las políticas que éste adopta son, el fondo, tomas de posición frente a diversas opciones de resolución que esas cuestiones vigentes admiten teórica, política o materialmente. La vigencia de esas cuestiones, es decir, su continuada presencia en la agenda, revela la existencia de tensiones sociales, de conflictos no resueltos y de actores movilizados en torno a la búsqueda de soluciones que expresen sus particulares intereses y valores.”*

Una decisión estatal que se pone en práctica, luego es dejada de lado y más adelante es retomada, expresa la existencia de luchas entre agentes con resultados variables y provisorios, la presencia de estructuras burocráticas y de agentes sociales que no pueden alcanzar compromisos perdurables y la persistencia en la agenda de temas no resueltos y de soluciones que algunos apoyan y otros rechazan.

Pueden existir agentes que intenten que el problema no ingrese a la agenda (o que salga de ella si es que ya ingresó), y otros que promuevan su inclusión (o permanencia). Los medios de comunicación son agentes claves en estas tendencias de inclusión – exclusión.

Cada medio periodístico selecciona entre los innumerables hechos que suceden, un conjunto limitado de ellos, a los que transforma en acontecimientos, transmite como noticias y los hace públicos al darles visibilidad. Además jerarquiza esos acontecimientos y los transforma en “temas”. El peso relativo de un medio dentro del conjunto del sistema social determina la incidencia de su propia agenda en la agenda pública (o de problemas socialmente vigentes). En algunas ocasiones, los agentes sociales establecen un comportamiento estratégico que tiene como objetivo instalar un tema en el debate público a partir de su previa inclusión en la agenda de los medios de mayor influencia. (Zalba, E. 2007, 41-43).

Retomando el texto de Oszlak y O'Donnell (1984, 112) se puede precisar una definición: *“Una política estatal es esa toma de posición que intenta (o más precisamente dice intentar) alguna forma de resolución de la cuestión”*. Estos autores si bien reconocen que es controvertido el sentido y extensión que cabe al término política estatal o pública, la definen como *“un conjunto de acciones y omisiones que manifiestan una determinada modalidad de intervención del Estado en relación con una cuestión que concita la atención, interés o movilización de otros actores de la sociedad civil”*. Dicha intervención afectará el futuro curso del proceso social.

El Estado es un actor más en el proceso social desarrollado en torno a una cuestión. Su intervención puede ser por acción u omisión. Además el Estado puede insertarse en una etapa temprana o tardía del desarrollo de ese proceso.

La política estatal constituye un conjunto de iniciativas y respuestas, manifiestas o implícitas, que observadas en un contexto determinado permiten inferir la posición predominante del Estado frente a una cuestión que atañe a sectores significativos de la sociedad. Se habla de posición predominante porque las políticas estatales, por lo general, son suma de iniciativas o respuestas, e incluyen decisiones de una o más organizaciones estatales, simultáneas o sucesivas a lo largo del tiempo. Esas tomas de posiciones no suelen ser unívocas, homogéneas ni permanentes. Las distintas unidades en ocasiones entrarán en conflictos referidos, por ejemplo, a los términos en que debe definirse la cuestión suscitada, a cuál es el mejor modo para resolverla o a intereses organizacionales contradictorios. Así esas tomas de posición adquieren un carácter negociado o abiertamente conflictivo y generan procesos al interior del mismo Estado.

Otros actores (además del Estado) también toman posición frente a cuestiones que los afectan, adoptando políticas cuyas consecuencias pueden influir considerablemente, incluso más que las políticas estatales, en el proceso de resolución de esas cuestiones y en las futuras tomas de posición sobre las mismas.

Las cuestiones involucran a actores que pueden hallarse afectados de diferentes maneras. No existe necesariamente una correspondencia entre el grado del involucramiento de un agente en un asunto y su propensión a movilizarse. A menudo son otros no directamente afectados por la cuestión quienes deciden iniciarla o reivindicarla.

Cada toma de posición de un actor refleja una estrategia de acción, cuyas premisas dependen por lo general, de la cantidad de recursos y apoyos que pueda movilizar y de sus expectativas sobre el comportamiento de los otros actores.

“El conjunto de políticas privadas y estatales se entrelazan en un complejo proceso social... La política estatal... no puede ser entendida ni explicada con prescindencia de las políticas de otros actores”. (Oszlak, O. y O'Donnell, G. 1984, 116-120).

Por último es necesario observar: *“¿Cuáles son las principales consecuencias sociales de acciones desarrolladas mediante la invocación del Estado, contando con el respaldo último de su capacidad de coerción?”*. No se trata de buscar solamente impactos o resultados medibles o cuantificables directamente atribuibles a la política. Se trata más

bien, de analizar el proceso social con las distintas tomas de posición de los agentes, las cuales generan impactos que contribuyen a realimentar aquel proceso y llevarlo hacia nuevas instancias, o “nudos”, en las que tiene lugar la adopción de nuevas políticas estatales.

Los impactos de políticas son contribuciones, imputables al Estado, a complejos patrones de cambio de la sociedad global. Por ello no pueden ignorarse, ni tampoco ser evaluados con criterios mecanicistas que cercenen la complejidad y el carácter histórico de los procesos. (Oszlak O. y O'Donnell, G., 1984, 131-136)

1.3 Regiones, territorios y cadenas productivas

Como la agroindustria vitivinícola se desarrolla en espacios concretos y por agentes concretos, involucra dinámicas que la exceden, y en las cuáles a su vez influye. El abordaje de las políticas públicas de fraccionamiento de vinos en origen requiere de una revisión acerca de lo que se entiende por territorio, región y cadenas productivas

Las regiones económicas son áreas continuas y acotadas. Su homogeneidad se caracteriza por la similitud que detectan las unidades locales y que puede ser de naturaleza muy variada. Los aspectos que otorgan uniformidad pueden ser físicos, económicos, sociales o políticos. (Gago, A. 1987, 36-37)

Con el término región, se hace referencia a un grupo de provincias contiguas geográficamente que tienen en común una, o más de una actividad productiva, en las que existen relaciones entre agentes cimentadas a lo largo de la historia.

Las regiones no son recortes espaciales autónomos, sino que forman parte de una entidad mayor, el Estado Nación, quien regula al conjunto del territorio nacional. En los países latinoamericanos, fruto de su inserción en la división internacional del trabajo, las principales actividades productivas se concentraron en la región metropolitana, al mismo tiempo que se registró la presencia de otras regiones heterogéneas entre sí, dedicadas a actividades productivas con menores posibilidades de desarrollo.

Los poderes regionales (políticos y económicos) pasaron a depender de las decisiones tomadas a nivel central y de la lógica de acumulación nacional – internacional. Las regiones del interior se articularon de diversas maneras al modo hegemónico de producción nacional, siendo, en ocasiones, productoras de bienes destinados al mercado interno o proveedoras de materias primas o bienes intermedios para su industrialización en las grandes urbes.

Las regiones dependen de las dinámicas y regulaciones nacionales, al mismo tiempo que generan las propias, de manera que se configura un complejo entramado, donde lo regional y lo nacional se entrecruzan. (Barreda, A. 1997, 28-29)

Para el análisis regional es útil el enfoque territorial, como estrategia teórica de abordaje. El territorio es *“una trama resultante de comportamientos institucionalizados y localizados en un determinado espacio, de actores sociales y de organizaciones con diferente poder político y económico, que se vinculan por actividades productivas y/o*

consumo, en forma contradictoria, regular y continuada en tiempo y espacio” (Manzanal, M. et. al. 2006, 214 - 215)

Las dinámicas de acumulación capitalistas y las políticas públicas operan e impactan sobre actividades productivas concretas que existen y se desarrollan en territorios en los cuales los agentes establecen mecanismos de cooperación y dirimen sus conflictos.

Sobre cada territorio operan fuerzas propias de la economía capitalista, que se originan en las dinámicas de acumulación global, es decir, en los modos propios del sistema económico que establece circuitos mundiales de circulación de bienes y capitales, pero también en las relaciones de producción que se construyen dentro de una nación o de un espacio subnacional. (Manzanal, M. 2007, 179).

Existen relaciones de vinculación y de dependencia al interior de un territorio. El poder de los agentes depende de múltiples factores que hacen posible el impacto de sus estrategias dentro y fuera del mismo. Dichos factores tiene que ver con su capacidad de acumulación, sus vinculaciones con el poder político, la estructuración histórica del espacio nacional y de las cadenas productivas, etc.

El territorio es una construcción física – social, en la que se gesta una historia dinámica, contradictoria, con expresiones políticas, sociales, económicas y culturales, y donde se articulan las principales relaciones de los circuitos productivos. Las transformaciones que se producen en el ámbito territorial son mediadas por las políticas públicas nacionales y locales. Esta relación supone la intervención de los agentes dominantes o con mayor capacidad de presión en el diseño, formulación e implementación de estas políticas (De La Torre, D. et. al. 2012, 27).

El concepto de territorio hace referencia a relaciones entre agentes localizadas en un espacio determinado, que puede no coincidir geográficamente con el de la región. Así podemos hablar de la Región de Cuyo, cuya actividad económica principal es la vitivinicultura, pero también de un “territorio” vitivinícola que incluye a los agentes de esa región y de otras regiones que se vinculan en torno a las cadenas productivas de base vitícola.

Entonces interesa definir también el concepto de cadenas productivas. Con él se hace referencia *“al conjunto de eslabones, unidades de producción y actividades vinculadas por relaciones técnicas que van desde la obtención de materias primas hasta la entrega final del producto al mercado”*. (Gago, A. et. al. 1998, 14)

La cadena productiva de una agroindustria se integra por tres eslabones: 1°) agrícola (obtención de las materias primas agrícolas); 2°) transformación (industrialización de esas materias primas hasta obtener el producto final); 3°) comercialización – distribución (operaciones de transporte, servicios técnicos y comerciales).

Toda cadena productiva requiere de otras actividades que le suministran bienes y servicios, es decir industrias satélites (las que brindan servicios y se encargan de posteriores procesamientos de sus bienes) e inducidas (actividades vinculadas al procesamiento de las materias primas y productos intermedios).

A medida que una agroindustria se desarrolla surgen en la región sobre la que se asienta actividades de apoyo (servicios, infraestructura, instituciones científicas, etc.), las cuales contribuyen a mejorar la capacidad empresarial, la productividad y la competitividad. *“La condición necesaria para la expansión es que los beneficios o excedentes generados se reinviertan en la región... [y] que los mecanismos de comercialización y financiamiento sean articulados por grupos o agentes que operan dentro de ella... Cuando el desarrollo de sus actividades inducidas y satélites se ubican en otras regiones, se produce un típico caso de deslocalización de las actividades económicas”* (Gago, A. et. al. 1998, 11, 14-15).

Las principales cadenas productivas de una región son aquellas que arrastran al resto de las actividades y que generan el mayor porcentaje de excedente social, entendiendo éste último como la diferencia entre lo consumido y lo producido por una sociedad. En el análisis de las mismas se debe tener en cuenta el contexto nacional e internacional, la posición y la capacidad de acumulación de los agentes y las intervenciones del Estado en el proceso de generación, apropiación y utilización del excedente social regional.

Dentro de una cadena existen agentes que tienen mayor capacidad que otros para la generación y apropiación del excedente y por lo tanto constituyen el núcleo y cuentan con mayor poder de negociación frente al Estado, manejan mejor tecnología, mayor información e imponen condiciones y precios. Pero a pesar de la importancia que reviste el núcleo, es fundamental el mantenimiento de la articulación entre los diferentes eslabones que conforman la cadena productiva. (Barreda, A. 1997, 43-44)

En especial interesa observar el grado y las características de la integración de los agentes en la cadena. La integración puede ser vertical u horizontal. La horizontal significa ampliar el número de territorios o áreas geográficas y diversificar la línea de productos sobre los que trabaja la empresa, facilitando con ello las economías de escala y la disminución de riesgos. La integración vertical implica la presencia de un agente en más de un eslabón de la cadena productiva y por lo tanto disminuye la dependencia de otras firmas y acrecienta el poder de acumulación.

Se les llama relaciones de Cuasi Integración Vertical cuando los vínculos entre productores primarios e industriales se hacen estables a través de contratos (Barreda, A. 1997, 37-38). Un ejemplo es el caso en que una unidad productiva agrícola acuerda vender toda, o la mayoría de su producción a una única firma para su industrialización, aceptando también el control del proceso productivo en lo referente a estándares de calidad, insumos, asesoramiento, supervisión, financiación de los costos de elaboración, precios y plazos de pago.

1.4 La agroindustria vitivinícola

Para el análisis de políticas vitivinícolas se requiere hacer referencia a algunas características básicas de la agroindustria a la cual regulan.

La Actividad Agroindustrial de Base Vitícola se define como el proceso general que comprende el cultivo de la vid para obtener la uva que puede tener como destino la producción de pasas, el consumo en fresco, su transformación en mosto virgen, la generación de productos alcohólicos y analcohólicos, los productos diversos derivados y la comercialización y distribución de esos productos intermedios y finales en los mercados de consumo, incluyendo también las actividades conexas que genera la cadena. (Gago, A. et. al. 1998, 16)

El proceso de vinificación comienza en la transformación de la uva en mosto virgen, apareciendo como subproductos residuales, utilizables para otros fines, el escobajo, la semilla, las borras vínicas y el orujo. El mosto virgen da origen a dos tipos de productos:

- Analcohólicos: mostos concentrados, mostos sulfitados y mostos tártaros
- Alcohólicos: vinos de mesa, vinos reservas, vinos finos, vinos compuestos (sangría, aperitivos, etc.), vinos especiales genuinos (oportos, jerez, moscato, etc.), vinos especiales espumantes (champagne, gasificado, frizante, etc.), coñac, vinagre de vino y alcohol vínico.

El destino mayoritario de la uva producida en los viñedos es la elaboración de vinos (en sus distintas especialidades y variedades) en las bodegas, los cuáles una vez que se encuentran fraccionados, envasados y listos para consumir son comercializados en los mercados. De esta manera queda conformada la cadena productiva vinícola con un primer eslabón correspondiente al sector agrícola, una segunda etapa perteneciente al sector transformación o industrial y por último una tercera fase de distribución y comercialización.

La uva destinada a la vinificación se debe transportar hacia las bodegas de inmediato ya que es un bien perecedero. La uva ingresada en bodega se la suele clasificar según quien es el propietario en:

- Propia: la viña es propiedad de la misma persona o empresa que la bodega.
- Comprada: la firma bodeguera compra la uva a un viñatero.
- De terceros: se trata de un contrato en el cual el viñatero traslada sus uvas hacia una bodega para su industrialización. El caldo obtenido es propiedad del viñatero quien decide si lo vende al dueño de la bodega o a otro agente. Este sistema llamado "maquila", significa un avance en la integración del productor primario quien puede obtener un mejor precio por el vino "de traslado" que el que hubiera conseguido al vender la uva, además no queda obligado a transferirlo de inmediato (como si ocurre con la uva que corre riesgo de pudrición), pero a cambio debe pagar al bodeguero un canon por el uso de los medios de producción y por el alquiler de la vasija vinaria si se demora más de un plazo determinado en retirar el producto. El bodeguero se beneficia entonces porque produce con una pequeña inversión de capitales y reducidos riesgos. Además generalmente le corresponde la propiedad de los desechos de elaboración que pueden ser utilizados para otros fines.

Para obtener el vino, las actividades principales que se realizan en el sector transformación son: molienda y prensado; desencubado o trasiego; operaciones optativas como el sulfitado, enyesado y pasteurizado; y por último el fraccionamiento, es decir la división y el envasado del vino.

El vino puede envasarse en el mismo lugar o ser vendido a “granel”, es decir por grandes cantidades sin envasar, y transportado a otras plantas que se encargan del fraccionamiento, luego del cual se obtiene lo que se llama “vino de planchada”. Es decir que dentro del sector transformación existen bodegueros – fraccionadores (elaboran y envasan), bodegueros trasladistas (sólo elaboran) y fraccionadores (sólo envasan).

Los bodegueros trasladistas pueden poseer o no una viña. El producto que venden es el vino de traslado, al igual que el viñatero que produce a maquila. El bodeguero - fraccionador es el agente clave en la cadena. Elabora y vende el vino listo para consumir. Su planta de fraccionamiento puede estar o no en el mismo espacio o región dónde realiza la molienda de la uva. El tercer tipo de industrial es el que sólo fracciona, ya sea brindando el servicio a los trasladistas quienes conservan la propiedad del producto, o comprando el vino a granel para luego revenderlo envasado y con marca propia.

Entonces, el sector transformación puede presentar una escisión dentro de sí, entre las plantas elaboradoras y las fraccionadoras, que se manifiesta en la propiedad de las mismas por agentes diversos y/o también por la distinta ubicación geográfica.

La planta de fraccionamiento puede radicarse en la misma región de origen de la uva o en otra, porque el vino puede ser trasladado para ser envasado en lugares cercanos a cada uno de los centros consumidores. Incluso resulta más barato y sencillo transportar el vino en grandes tanques que en pequeños envases. Si la/s regiones donde se produce la uva y el vino no son las grandes metrópolis del país se generan condiciones para que la mayoría de las plantas fraccionadoras se distancien de las elaboradoras y la cadena productiva se complete fuera de la región de origen de la materia prima.

El fraccionamiento del vino demanda costosas y complejas instalaciones, maquinaria específica, insumos, envases y personal capacitado. En esta sub etapa de la transformación se realizan tareas como el micro filtrado final de los vinos para que no se envasen con aire ni agua, preparado y limpieza de los recipientes, colocación de tapas o corchos, etiquetado, etc. Si el vino sale de la bodega con marca, se agregan además las tareas propias de diseño de la etiqueta, registro de patentes, posicionamiento del producto en el mercado (ej. publicidad, participación en degustaciones y concursos nacionales o internacionales), estudio de las preferencias de los potenciales y actuales consumidores en cuanto a sabor, calidad y precio del producto, etc.

El envasado motoriza a la agroindustria vitivinícola (AIV) y genera importantes excedentes debido al trabajo que demanda, a los insumos, a la maquinaria que utiliza y al impulso que otorga a actividades inducidas como la metalmecánica, imprenta, marketing, industria del vidrio, cartón, corcho, plástico, etc.

Si las plantas fraccionadoras son pocas y con capacidad para manipular grandes volúmenes, sus propietarios tienen buenas condiciones para la imposición de precios y condiciones a lo largo de la cadena productiva. Ese poder es mayor si se encargan por sí mismos de la distribución y comercialización del producto. Aunque esta tarea pueden dejarla en manos de otros agentes.

El eslabón comercialización es un espacio clave porque es donde se establece el contacto directo con los consumidores. A lo largo de las últimas décadas han existido importantes modificaciones en los canales de ventas. Desde finales del siglo XX los agentes más importantes del eslabón son aquellos que controlan el acceso a los grandes supermercados y restaurantes nacionales y a los circuitos de exportación.

Al interior de la cadena productiva vitivinícola quedan conformados cuatro mercados: el de la uva, el del vino de traslado, el del vino de planchada (o fraccionado) y el del vino al consumidor. En el primero de ellos el viñatero negocia con el bodeguero; en el segundo el viñatero maquillero o el bodeguero trasladista transacciona con el fraccionador; en el tercero el agente que envasó negocia con el distribuidor o comercializador y en el cuarto, este último agente vende el producto final al consumidor que puede estar localizado en el mercado nacional o en el exterior.

Esta estructura puede simplificarse si un mismo agente participa en varios eslabones de la cadena pudiendo utilizar los bienes intermedios que él mismo genera. O bien puede complejizarse al desdoblarse algunos de los mercados por la presencia de intermediarios. De manera que es modificable con el tiempo dependiendo de los avances tecnológicos, de las políticas estatales de cada país, las decisiones y estrategias empresariales y otra serie de factores.

Los agentes propietarios de medios de producción en la AIV se pueden clasificar en dos categorías, de acuerdo a su grado de integración en la cadena productiva:

- Agentes no integrados: operan en un solo eslabón de la cadena
- Agentes integrados: participan en más de un eslabón de la cadena. Se distinguen tres tipos de integración:
 - Simple:
 - viñatero – bodeguero trasladista;
 - bodeguero – fraccionador;
 - fraccionador – comercializador.
 - Superior Compleja:
 - viñatero – bodeguero – fraccionador;
 - bodeguero – fraccionador – comercializador
 - Completas:
 - viñatero – bodeguero – fraccionador – comercializador. (Gago, A. et. al. 1998, 33-42)

1.4.1 El fraccionamiento en origen y la diferencia con otros conceptos

El fraccionamiento es la etapa de la industrialización en la cual el vino producido a granel es dividido y envasado. Si ese proceso se realiza en la misma zona en que se cultivó la uva y se elaboró el vino, entonces se dice que el fraccionamiento es “en origen”.

Obviamente esto podría aplicarse, haciendo los ajustes correspondientes, en otras industrias que tengan una configuración similar en su cadena productiva

Se pueden utilizar como sinónimos los términos fraccionamiento y envasado, teniendo en cuenta que esto último se puede efectuar en recipientes de diverso material y tamaño¹.

La definición de la extensión de la zona de origen puede variar. Generalmente la literatura y las normas jurídicas han establecido a la provincia como el espacio de referencia, salvo excepciones en que se ha preferido dar esa categoría a una localidad o a un conjunto de provincias.

En la AIV, el fraccionamiento “en destino” se efectúa cuando se transporta a granel el vino hacia una zona cercana a su lugar de consumo que es distinta a su zona de producción u origen, para ser colocado en envases y comercializado.

El término “fraccionamiento de vinos en origen”, y las políticas públicas que tratan el tema, se refieren a la parte de la cadena productiva en la que se envasa el vino. Es decir si un vino es envasado en la provincia (o excepcionalmente en otro ámbito geográfico determinado) en que se produjo la uva y se elaboró el vino, entonces se dice que es “fraccionado en origen”, sin importar otro tipo de condiciones. Supuestamente esto garantizaría que se conservaran las cualidades originales del producto, evitándose transformaciones espurias en el traslado (adulteraciones, estiramientos), sin embargo el vino podría de ser alta o baja calidad enológica. Por ello la calidad del producto no es lo que define al concepto.

Por otra parte es necesario definir y diferenciar, lo que se llama “denominación en origen” (D.O.).

La D.O. es un instituto jurídico de origen europeo y no exclusivo de la vitivinicultura. Las políticas públicas que lo han promovido casi nunca fueron de carácter obligatorio, es decir no impusieron a las empresas productoras sus disposiciones, sino que brindaron un marco jurídico y político para que, de manera opcional, los agentes que lo desearan y cumplieran ciertos requisitos adquirieran un determinado tipo de certificación.

Para Quintero Clavijo (2004, 1), las D.O. son signos distintivos que sirven para identificar los productos en el comercio atendiendo a su origen geográfico que adicionalmente denota características, calidades y reputación propia de los factores naturales y humanos de cada lugar. La intención es que la denominación inspire confianza en los consumidores de que están adquiriendo productos de cierto prestigio, sabor y calidad. Por ello este instituto lleva implícita la función de contribuir al desarrollo regional.

¹ El vino generalmente es envasado en damajuanas, botellas o tetra – brick. La primera es de vidrio y su capacidad oscila entre los 3 y 5 litros. Para la segunda también se utiliza vidrio y los volúmenes que contiene oscilan entre los 350 y los 1.500 cc.. El tetra - brick es un recipiente de capacidad inferior al litro, de cartón multilaminado, por lo tanto más barato que los demás.

Cada país realiza su propia reglamentación, surgida de iniciativas del sector público o privado, que establece los requisitos para acceder a la certificación. Algunos han especificado aún más el concepto, creando una categoría, la Denominación de Origen Controlada (D.O.C.), reservada para vinos de alta calidad enológica producidos en un espacio geográfico determinado que puede ser una provincia, una región comprensiva de un conjunto de provincias, o una localidad determinada por criterios geográficos o políticos.

La condición básica para que un producto de la agroindustria vitivinícola obtenga una certificación de origen es que el proceso de producción se realice en un área determinada, incluyendo el cultivo de la uva, su procesamiento industrial y en ocasiones, según cada país y tipo de certificación, su envasado. Tal proceso debe darse con características que lo distinguen de los demás lugares, ya sean naturales (suelos, clima, índice de pluviometría, humedad ambiental, luminosidad, temperatura, latitud, altitud, vientos, etc.) o humanas (riego, drenaje, conservación de los suelos, métodos enológicos de elaboración de los vinos, etc.) (Coello Martín, C. y González Botija, F. 2004, 35–36; Álvarez Enríquez, C. 1998, 780)

Por otra parte, en las etiquetas de los productos vitivinícolas suelen aparecer otros términos. La “indicación de procedencia” (I.P.) es simplemente la mención del lugar de origen de un producto, o por lo menos de la localización de una parte de su cadena productiva, sin atender a factores naturales o humanos que han participado en la elaboración. La “marca” es el nombre de fantasía establecido por la firma productora para ese bien, implica una cierta calidad, pero no el origen geográfico, y es de uso individual, nunca compartido entre empresas. La “denominación genérica” es el nombre que ha adquirido un tipo de producto que puede ser fabricado en diversos lugares pero que por tradición se lo llama de la misma manera que a una determinada zona del mundo.²

Esos tres conceptos se diferencian entonces de las “denominaciones en origen” que además de procedencia indican calidad, pueden ser usadas por diferentes marcas y nunca pueden denominar un tipo específico de producto, sino que significan un origen geográfico que pueden compartir múltiples bienes. (Quintero Clavijo, A. 2004)

Las D.O. al incluir el tema de la calidad y la tipicidad de ciertos factores naturales y humanos, es un concepto más amplio que el de fraccionamiento en origen que únicamente se refiere al envasado y sólo de manera secundaria (y no necesaria) a la calidad. Ambos comparten la referencia a una zona geográfica determinada, la intención de promover el desarrollo y el objetivo de que la cadena productiva se realice, en sus etapas previas a la comercialización, en forma íntegra dentro de un mismo territorio.

La “denominación en origen calificada” vigente en Rioja (España) es un interesante caso de combinación entre los conceptos de denominación y fraccionamiento en origen de

² Por ejemplo el Champagne es un tipo de vino cuyo nombre deriva de una zona de Francia aunque su producción no está concentrada allí.

tipo obligatorio. Aquella región se ha obligado a producir y envasar todo su vino en su territorio prohibiéndose el traslado a granel, para favorecer su prestigio internacional. (Martínez Carrión, J. y Medina Albaladejo, F. 2011, 248)

En Estados Unidos (EE.UU.) un concepto emparentado al de fraccionamiento en origen se encuentra en la certificación "Estate Bottled". Esa frase puede ser incluida en las etiquetas de las botellas de vinos que tenga denominación de origen, que además la empresa produzca todas las uvas en tierras de su propiedad o controladas por la bodega y realice el proceso de elaboración y envasado en forma íntegra dentro de su predio, es decir que no haya traslados hacia otras plantas. Para lograr tal certificación no se necesita cumplir estándares de calidad. La traducción al castellano más precisa del término en inglés es "embotellado en la finca". (Revista AFVO, N° 41. 1989, 30).

Pero ese concepto norteamericano es muy específico ya que no admite ventas de uvas o vinos entre empresas. Esto lo diferencia del "fraccionamiento de vinos en origen" que sólo implica que la cadena productiva complete sus fases agrícolas e industrial en un mismo territorio, existan o no traslados o ventas entre firmas.

Capítulo 2.

El contexto latinoamericano y argentino

El presente capítulo presenta los elementos del contexto necesarios para el análisis de las políticas estatales sobre fraccionamiento en origen.

Se estructura en dos apartados. En el primero se hace un estudio exploratorio acerca de la regulación del envasado de vinos y otras bebidas alcohólicas en algunos países de Latinoamérica y se identifican los motivos por los cuales el lugar de fraccionamiento de los vinos fue un problema de vital importancia para la agroindustria vitivinícola únicamente en Argentina. En el segundo apartado se describe brevemente la historia política y económica de ese país desde la segunda mitad del siglo XX, partiendo desde la aplicación del modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), hasta llegar a la actualidad.

El primer apartado amplía la visión del problema de investigación, lo enmarca dentro del campo de los estudios latinoamericanos y permite observar diferentes modelos de regulación. El segundo sirve para conocer los modelos de desarrollo y las coyunturas políticas y económicas nacionales en los cuales la AIV estuvo inmersa

2.1 Las políticas públicas sobre el lugar de envasado de vinos y otras bebidas alcohólicas en América Latina

La uva se cultiva en alrededor de 100 países y sus productos derivados son consumidos en prácticamente todo el mundo. La vid para florecer y dar frutos requiere de ciertas condiciones climáticas que marcan una barrera de acceso infranqueable para los territorios que no las poseen.

En los últimos siglos, los principales países productores de uva fueron europeos: España, Francia e Italia. América es el segundo continente de mayor producción de vinos. La vid fue introducida en América por las potencias coloniales conquistadoras en la primera mitad del siglo XVI.

En la América Anglosajona, EE.UU. es el país de mayor producción vitivinícola. Mientras que en América Latina ese liderazgo fue ejercido en la época colonial por Perú, el cual luego lo perdió en manos de Chile en el siglo XIX y de Argentina en el siglo XX. (Lacoste, P. 2004, 1)

Los mayores productores vitivinícolas de Latinoamérica son en la actualidad Argentina, Chile, Brasil, Uruguay y Perú.

Cuadro 1: Superficie con viñedos, producción de uva y elaboración de vinos, por continentes, en el año 2008

Continentes	Superficie con viñedos (en miles de hectáreas)	Producción de uva (en miles de quintales)	Producción de vinos (en miles de hectolitros)
África	382	42.975	11.580
América	999	143.823	49.112
Asia	1.628	173.231	14.321
Europa	4.520	292.450	179.682
Oceanía	207	21.220	14.500
Total	7.736	673.699	269.195

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV) (2013, 43-69)

Cuadro 2: Superficie con viñedos, producción de uva y elaboración de vinos, por países de América, en el año 2.008

País	Superficie con viñedos (en miles de has.)	Producción de uva (en miles de qtales.)	Producción de vinos (en miles de hectolitros)
Argentina	226	29.212	14.676
Bolivia	5	327	77
Brasil	92	13.993	3.683
Canadá	11	810	520
Chile	198	25.618	8.683
México	28	3.075	557
Perú	18	2.334	640
Uruguay	9	1.129	799
Estados Unidos	402	66.400	19.340
Otros	10	925	137
Total	999	143.823	49.112

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la OIV (2013, 43-69)

El fraccionamiento de vinos en origen fue una práctica usual de la organización de la cadena productiva vitivinícola en algunos países del mundo, en los cuales por razones históricas (fue el modo tradicional de estructuración), geográficas (países pequeños donde no se necesitan extensos traslados) o demográficas (las zonas productoras de uva coincidieron en un mismo territorio con los principales centros consumidores), no se necesitó de políticas estatales que lo promovieran deliberadamente e incluso nunca se convirtió en una cuestión que ingresara en la agenda de problemas socialmente vigentes.

En cambio, en algunos de los países de gran producción vitivinícola, con amplia extensión territorial, donde existía una gran distancia entre las zonas productoras y las grandes metrópolis consumidoras, se registró un eslabonamiento de la cadena productiva que atravesaba el espacio nacional, generaba transferencia interregionales de

bienes y excedentes, y localizaba las etapas de la cadena productiva en diferentes regiones.

Sobre el final del siglo XX, ante el crecimiento de las exportaciones de productos vitivinícolas a nivel mundial, se necesitó identificar la zona de origen de los bienes comercializados, garantizar condiciones de calidad y que los consumidores pudieran diferenciar las características particulares que cada zona le imprimía a su producción. En ese marco se promovieron las “denominaciones en origen” por parte de ciertas organizaciones y acuerdos internacionales, que entre otras cosas recomendaban que el fraccionamiento de los productos vitivinícolas se efectuara en la zona de procedencia de la uva.

Por ejemplo, el Arreglo de Lisboa de 1958 recomendaba y daba algunas pautas para las denominaciones de vinos en origen, que incluía su envasado en la zona productora. Al mismo adhirieron más de 30 países productores, entre ellos los latinoamericanos Perú, Cuba, Nicaragua, Costa Rica y México.

En mayo de 1980 el “Symposium Internacional de Alessandria” en Italia, sugería el fraccionamiento de vinos en origen y destacaba que hasta ese año éste no era práctica predominante ni había sido promovido por políticas estatales tan sólo en Australia, la Unión Soviética y Argentina. (Diario de Cuyo, 29/10/1984)

En Latinoamérica la cuestión de la localización de las plantas fraccionadoras de bebidas alcohólicas sólo se planteó en algunos países, no exclusivamente en la industria vinícola y generalmente como parte de las políticas estatales o privadas que promovieron las denominaciones en origen. Algunos ejemplos son los siguientes:

- Chile: Es el segundo país en producción vitivinícola de América Latina. A nivel mundial ha estado en las últimas décadas entre los 15 países que registran indicadores mayores en superficie cultivada, kilos de uva cosechados y vino elaborado. Se destaca por las exportaciones, llegando a ocupar en los últimos años el quinto puesto en el ranking mundial de países exportadores de productos vitivinícolas.

Tiene una amplia trayectoria en legislaciones que regulan las denominaciones de vinos en origen³, pero éste concepto no ha sido directamente vinculado al de fraccionamiento en origen.

La Ley Nacional N° 18.455, del año 1985 en su artículo 27 facultó al presidente de la Nación para fijar zonas vitícolas para las correspondientes denominaciones en origen. El decreto N° 464 de 1994, en cumplimiento de tal facultad estableció 5 regiones de producción vitícola, las cuales contaban con sus correspondientes subregiones, zonas y áreas, que fueron modificadas en su delimitación por otras normas legales en los años siguientes. Para que un producto obtenga la certificación de origen, que es otorgada por empresas privadas, debe garantizar normas de calidad y utilizar al menos en la

³ Carmen Álvarez Enríquez (1998, 764 – 787) rastrea antecedentes legislativos de las denominaciones en origen en Chile desde 1952.

elaboración del vino el 75% de uvas cultivadas en la zona geográfica que se indique en la etiqueta.

Según el artículo 3 de ese decreto, el vino para poseer denominación en origen debe ser envasado en territorio nacional, no necesariamente en la región, subregión, área o zona indicada en la etiqueta certificada con denominación en origen. Esto tiene sentido en un país unitario donde existe una fuerte dependencia de los poderes locales hacia el gobierno central. Además, ante los grandes volúmenes de exportaciones a granel que registra el país, las D.O. sirven como mecanismo de distinción de aquellos vinos completamente producidos en Chile con características propias de determinadas zonas. Entonces, el concepto de D.O. vigente permite la separación geográfica de la planta de fraccionamiento con respecto a la bodega elaboradora y a la viña.

Para los vinos que son fraccionados en el lugar de producción e industrialización de la uva, existe una certificación distinta llamada “Embotellado en Origen”, la cual es optativa para las firmas y sirve sólo de mecanismo publicitario que podría indicarle al consumidor una cierta calidad del producto que no ha sido puesta en riesgo por su transporte a granel.

Según los artículos 27 y 28 de la citada ley, sólo se exige el envasado en origen para bebidas destiladas, a las que se ha añadido aditivos analcohólicos y para productos alcohólicos especiales (pisco⁴, pajarete y vino asoleado) establecidos expresamente como monopolio exclusivo de determinadas regiones en las cuales se debe completar la fase agrícola e industrial de la elaboración. Es decir, que para que el producto adquiera el nombre que lo identifica se necesita que la cadena productiva tenga sus primeros eslabones de forma íntegra en un territorio establecido; éste es un caso especial de fraccionamiento en origen que lo convierte en una de las condiciones indispensables para la definición del bien.

Gran parte de la producción vinícola chilena fue a lo largo de la historia vendida a granel. La Universidad Católica de Chile, en un informe técnico (1986, 85-87), identificó a mediados de la década del '80, como principales problemas e imperfecciones en este tipo de comercio: la gran dispersión de la oferta (por el gran número de productores no vinculados entre sí), la ausencia de exigencias de cumplimiento de estándares de calidad y pago de impuestos por parte de quienes compraban vino para fraccionar, la existencia de comisionistas, las distorsiones en la información, la carencia de estadísticas actualizadas, la concentración en la demanda, etc.

En 2010 cerca del 70% de la producción de vinos en el país se destinó a la exportación. De este total porcentual, el vino a granel representó el 38,5% del volumen total, pero sólo el 12,5% de los ingresos generados por exportación de vinos, lo que demuestra su menor valor unitario con respecto al vino que se vende envasado. La exportación a

⁴ La producción de Pisco además es regulada por el Decreto N° 521 el año 2000, en la cual se lo define en artículo 2° como *“el aguardiente producido y envasado en lugares de consumo, en las regiones III y IV del país, elaborado por destilación de vino genuino potable, proveniente de las variedades de vides que se determinan en este reglamento, plantadas en dichas regiones”*

granel tiene tendencia al aumento en volumen porque beneficia al comprador, ya que implica precios menores, transportes más baratos, menos impuestos y menor exposición a los costos por tipo de cambio. En algunos casos también ha sido promovida por estrategias de operación y comercialización de empresas que tienen participación tanto en Chile como en los mercados de destino. *“La posición que ha ido tomando el vino a granel con respecto del embotellado, ha impulsado una dinámica de precio de los vinos en los últimos años que ha redundado en que el precio medio por litro de vino exportado ha experimentado una caída”* (Vázquez Valdivia, A. y Noda Videa, P. 2012, 11-12, 59)

- Bolivia: Similar al último caso especial analizado en Chile, existe en Bolivia el decreto N° 21.948 de 1988 y una ley de 1992 que establece como de producción exclusiva del país al “singani” que es definido como un aguardiente obtenido por la destilación natural de uva fresca producida, destilada y embotellada en las zonas de origen que quedan especificadas en los textos legales. La historia del producto se remonta a la época colonial y a métodos originarios y exclusivos de los valles de Tarija y Potosí. Es una bebida con muy alto contenido alcohólico, elaborada de uva moscatel de Alejandría.

La D.O. no ha evitado el contrabando de alcohol y de caldos para envasarlo en otras zonas, en donde se han registrado casos de adulteración. (Quintero Clavijo, A. 2004, 7-8; Buitrago, A. y González Rojas, A. 2012).

- México: Su producción vitivinícola es escasa. La superficie con vid oscila las 40 mil hectáreas, localizándose en un 80% en el noroeste del país. (Díaz Álvarez, J. y Laureano, O. 2003, 84)

El envasado de bebidas alcohólicas en destino es una práctica predominante en su territorio lo que ha significado problemas especialmente en la industria del tequila, bebida de gran importancia económica y cultural. Incluso éste producto es vendido, en una buena proporción, a granel para ser embotellado en el exterior.

“Son múltiples las quejas de pequeños empresarios algunos de los cuales se postulan abiertamente nacionalistas y defensores de los intereses de la región y del producto emblemático de México, de suerte tal que se preocupan seriamente de conservar la calidad y la identidad del tequila... La permisividad en la exportación a granel, trae consecuencias negativas para las economías de las localidades tequileras que pierden la oportunidad de exportar un producto con mayor valor agregado.” (Luna, R. 2002, 6-7).

Las denominaciones de origen para los productos agrícolas e industriales son reguladas desde 1973. Al año siguiente se estableció al “tequila” como bebida exclusiva de México, con el fin de evitar su producción en otros países. El 17 de mayo de 1994 se creó el Consejo Regulador del Tequila. Su función es verificar el cumplimiento de las normas legales, preservar la calidad e identidad del producto y promover su consumo. Está integrado por representantes del gobierno y del sector empresarial. En el Reglamento Interno se hace referencia a normas para el envasado: datos que se deben indicar en la etiqueta, información que certifique que no se ha adulterado, prohibición de utilizar

recipientes con capacidad mayor a los 5 litros, etc. Pero no se incluyen disposiciones que impidan los traslados a granel al interior del país.

Luego se regularon las D.O. para otras bebidas alcohólicas que solo podían ser elaboradas en estados o municipios determinados: en 1994 el “Mezcal”, en 2000 el “Charanda” y el “Bacanora”, en 2001 el “Sotol”. (Orozco Argote, I. 2008; Fernández de Córdova Viteri, M. y Larrea Savinovich, A. 2013, 59-62).

Por otra parte los organismos supranacionales creados por países latinoamericanos han regulado las denominaciones en origen para los bienes en general, sin especificar claramente las normas que corresponden a la agroindustria vitivinícola ni al fraccionamiento de sus productos. Se pueden indicar como ejemplo de estas disposiciones los artículos correspondientes de la Decisión N° 08/95 del Mercosur y la Decisión N° 486/2000 de la Comunidad Andina.

Entre los países América Latina, el fraccionamiento de vinos en origen se convirtió en un problema de importancia central dentro de la AIV tan sólo en Argentina porque es un país de gran producción vinícola, tiene una importante extensión territorial que complejiza los transportes, las principales zonas productoras de vid se encuentran alejadas de las provincias con mayor población, las organizaciones representativas de los distintos sectores adquirieron una capacidad de movilización importante y algunas economías provinciales dependieron en buena parte de esta agroindustria lo que motivó un amplio interés político por el tema. Es decir, se dieron ciertas condiciones que no se replicaron en ningún otro país latinoamericano y las normas que regularon la ubicación de las plantas de envasado adquirieron un fuerte grado de originalidad. Es por ello que la presente investigación se centra en Argentina.

2.2 Sobre economía y política en Argentina: desde el ISI a la actualidad

En Argentina, durante la presidencia de Juan Domingo Perón (1946 – 1955) se consolidó el modelo ISI, surgido y orientado por las restricciones externas a la importación, y que se manifestó en una ampliación y diversificación de la capacidad productiva industrial. La producción nacional de bienes estratégicos redujo la necesidad de compras en el exterior, liberando divisas, generando empleo en el sector secundario y fortaleciendo el mercado interno. A la vez que dinamizó la demanda de insumos y bienes de capital importados, que fueron progresiva y parcialmente producidos en el país en los años posteriores.

El crecimiento industrial requirió de políticas activas estatales que promovieran la transferencia de ingresos desde los sectores que contaban con excedentes, especialmente la producción agrícola exportable.

La producción agrícola del interior del país (azúcar, vino, tabaco, algodón, yerba, etc.) se destinó al mercado interno y creció en la medida en que los asalariados mejoraban sus ingresos, contrayéndose en los periodos de crisis. Los desequilibrios entre las regiones se agudizaron porque la Pampa Húmeda recibió las principales inversiones industriales,

fue la mayor exportadora de productos primarios y se benefició con las principales políticas públicas.

El ISI no sólo consistió en políticas industriales, sino también significó una estructuración del territorio que concentró población, recursos y actividades productivas en las principales urbes. De manera que se generó una creciente dependencia de las provincias periféricas de su producción primaria y del envío de fondos públicos por parte del Estado nacional.

Ese modelo permitió un crecimiento del producto bruto del país en la mayoría de los años, mejorando la rentabilidad de las empresas, demandando una mayor productividad de la fuerza de trabajo y reconociendo a cambio derechos sindicales, sociales y políticos. Luego del derrocamiento militar del gobierno peronista en 1955, se inició una larga época de inestabilidad institucional en el país. Diversos gobiernos militares y civiles, se sucedieron. El Peronismo fue proscripto y Perón fue enviado al exilio.

El golpe militar, autodenominado Revolución Libertadora, entregó el poder tres años después, tras las elecciones, a Arturo Frondizi, de la Unión Cívica Radical Intransigente (UCRI).

La política económica intervencionista y desarrollista llevada adelante por Frondizi, permitió que la participación de la industria en el Producto Bruto Interno (PBI) alcanzara en los años siguientes los valores más altos en la historia argentina, aunque con una importante heterogeneidad en su interior.

El “desarrollismo”, línea de pensamiento económico en la que se inscribía Frondizi, sostenía que la economía argentina debía integrarse y desarrollarse, para lo cual habría que modificar las estructuras que no permitían la expansión autosostenida de las fuerzas productivas ni la existencia de altas tasas de acumulación. La creciente transferencia de valor hacia los países industrializados debido al deterioro de los términos de intercambio⁵ era signada como la causa de la inflación y del déficit comercial del país. A fin de superar esta situación era necesario un programa de desarrollo distinto al encarado por el Peronismo que fue centrado en la industria liviana, el cual había aumentado la dependencia del país respecto de los insumos, bienes de capital y combustibles importados.

Basado en este diagnóstico, el desarrollismo se propuso el crecimiento acelerado de las industrias básicas (acero, petroquímica, metalmecánica, automotriz, maquinarias y generación de energía) impulsado por inversiones públicas y privadas. Además sostuvo la utilidad del capital extranjero cuando fuere aplicado a las áreas prioritarias para el desarrollo. Lo que permitió un creciente ingreso de empresas transnacionales atraídas por las barreras a la importación de bienes finales, y que en el corto plazo, solas o en alianza con capitales nacionales, dominaron importantes mercados, dinamizando la producción y generando como contrapartida transferencias de ganancias hacia sus países de origen.

⁵ La teoría económica denominó “deterioro de los términos de intercambio” a la pérdida relativa de valor de los productos agrícolas que un país exportaba con respecto a los bienes industriales que importaba.

La gran heterogeneidad de los grupos económicos y políticos impedía que alguno de ellos contara con el poder suficiente para imponer sus propios intereses, lo cual creó un campo propicio para los conflictos y las alianzas inestables. Además, el sindicalismo era un actor importante en los procesos políticos gracias al alto nivel de formalidad en las relaciones laborales y el casi pleno empleo.

La pérdida de apoyos políticos facilitó el derrocamiento de Frondizi a manos de un sector del Ejército, que dejó en el cargo al líder del Senado, José María Guido, quien gobernó condicionado por militares.

Las elecciones de 1963, en las que el Peronismo fue proscripto, le dieron el triunfo a la Unión Cívica Radical del Pueblo (UCRP) con sólo el 25% de los sufragios. En octubre asumió la presidencia Arturo Illia.

Las políticas estatales intentaron promover un crecimiento general sin priorizar sectores. El incremento del gasto público y la expansión monetaria disminuyeron las tasas de interés y aumentaron la inversión. La participación relativa de los asalariados en la distribución del ingreso trepó del 41,6% en 1962 al 45,8% en 1966. Las exportaciones aumentaron, se redujo el déficit público y la economía tuvo altas tasas de crecimiento en 1964 y 1965. Contribuyó a ello la maduración de las inversiones realizadas durante los años del gobierno de la UCRI, que comenzaban a dar sus frutos.

En 1966 la economía se estancó. Además Illia carecía de apoyos políticos fuertes. El 28 de junio de 1966 las Fuerzas Armadas (FF.AA.) derrocaron al presidente. La dictadura autoproclamada "Revolución Argentina" gobernó hasta 1973 y encontró su base de apoyo en la burguesía agro-exportadora, la clase media, el capital financiero, las empresas transnacionales y los militares.

El nuevo modelo buscó completar el proceso de industrialización liderado por el capital extranjero. Se continuó el proceso de desnacionalización y concentración de la propiedad de los medios de producción. Si bien los movimientos en la distribución del ingreso no fueron bruscos, el plan favoreció a los grandes empresarios en detrimento de los asalariados.

No hubo cambios profundos en el modelo de desarrollo, sino que las tareas de la dictadura consistieron en normalizar y estabilizar las variables económicas principales y generar un orden social que significaba cancelar la puja distributiva y reprimir las manifestaciones de obreros y estudiantes, para ganar así la confianza de la burguesía nacional y extranjera. (Rapoport, M. 2005)

En 1973 retorna la democracia tras siete años de Dictadura Militar. Al justicialismo se le permitió presentarse en las elecciones, pero Perón continuaba en el exilio. Héctor Cámpora del Frente Justicialista de Liberación ganó las elecciones pero al año siguiente renunció para permitir el llamado a nuevos comicios en los que triunfó Juan D. Perón.

Los enfrentamientos entre las facciones de derecha e izquierda del Peronismo marcaron un clima de creciente violencia política. La reapertura del Congreso Nacional y de los canales de expresión provocó una avalancha de demandas populares reprimidas en los

años anteriores. El alto grado de movilización social ponía en peligro las bases de dominación de las élites tradicionales y de quienes habían adquirido poder en los años de industrialización.

Desde el gobierno nacional se promovieron acuerdos entre las confederaciones patronales y de obreros, y se intentó una alianza entre el bloque dinámico de la burguesía nacional industrial, el Estado y las empresas trasnacionales.

Tras la muerte de Perón, quedó al mando María Estela Martínez, su vicepresidente y esposa. Los enfrentamientos políticos recrudecieron y comenzó a gestarse un nuevo golpe de Estado, que se concretó en marzo de 1976, protagonizado por las Fuerzas Armadas en alianza con la oligarquía agraria pampeana tradicional y sus vínculos en las actividades industriales y financieras, con el apoyo de las fracciones más concentradas del capital nacional y trasnacional y de los organismos internacionales de crédito⁶. (Basualdo E. 2006, 119 – 115)

Se sucedieron en la presidencia los militares Jorge Videla, Roberto Viola, Leopoldo Galtieri y Reynaldo Bignone, encabezando un régimen profundamente autoritario que reprimió y mató a dirigentes políticos y sindicales, y suprimió los mecanismos de representación y expresión democrática.

Se inició un periodo de transición en el modelo de desarrollo. La industria fue reemplazada por la valorización financiera como motor de la economía y espacio privilegiado de acumulación. La reforma de las normas que regían las entidades financieras, la sobrevaluación del peso con respecto al dólar y la apertura de la economía a los flujos comerciales y de capitales provenientes del exterior, elevó las tasas de interés internas por encima de las internacionales, favoreció el ingreso y la salida de capitales especulativos, promovió el endeudamiento externo, público y privado, y el ingreso de bienes importados baratos que competían con los nacionales.

Existieron leyes de promoción industrial, nacionales y provinciales, que fueron continuidad de las aplicadas por gobiernos anteriores, y que promovieron la desconcentración de las plantas fabriles mediante su instalación en las provincias menos desarrolladas. Las empresas beneficiarias eran subsidiadas en forma indirecta por el Estado mediante exenciones impositivas nacionales y provinciales, acceso a créditos para importar bienes de capital e insumos, aprovechamiento de obras de infraestructura y regulaciones que le garantizaban mercados cautivos.⁷ Estas leyes promovieron la

⁶ *“La oligarquía pampeana diversificada condujo el bloque social dominante interno... La estrategia adoptada consistió en cohesionar a las fracciones dominantes planteando como única alternativa, ante la convulsión social y el peligro de un régimen socialista en el país, el golpe de Estado. A partir de la dictadura, el bloque dominante se encaminó hacia una modificación drástica de las relaciones sociales y a potenciar su capacidad de acumulación de capital”.* (Basualdo, E. 2006, 109-115).

⁷ Julio Cesar Neffa (1998, 281) sostiene al respecto de las políticas de promoción industrial: *“nuevas empresas y establecimientos se radicaron en esas provincias e importantes firmas implantadas desde hace mucho tiempo atrás en los grandes centros industriales, se descentralizaron o crearon sucursales en el interior. Esas empresas... estaban generalmente dotadas de bienes de producción más densos en capital, contaban con procesos productivos modernos y altamente eficientes. Por esta razón su integración en el tejido industrial local fue muy*

relocalización del sector transformación de ciertas cadenas productivas y generaron la protesta de los gobiernos de las provincias que no eran destinatarias de los beneficios.

Los trabajadores empeoraron sus condiciones de vida debido a la inflación que crecía por encima de los salarios, la suspensión de los derechos básicos, la pérdida de fuentes laborales por el cierre de fábricas, etc.

En 1983, la mala performance de la economía y la derrota en la Guerra de Malvinas brindaron las condiciones para el llamado a elecciones en las que triunfó como presidente Raúl Ricardo Alfonsín de la Unión Cívica Radical (UCR). Pero el legado de la dictadura continuó en los años siguientes: desorganización del campo popular, despolitización de la sociedad, inflación incontrolable, aumento de la desigualdad, deuda externa del sector público impagable, etc. (Neffa, J. 1998, 267-283; Basualdo, E. 2006, 116-156; Rapoport, M. 2005)

La “oligarquía diversificada” (Basualdo E. 2006), con inversiones en actividades intensivas en recursos naturales y en industrias, conservó el poder de hecho y supo tejer vinculaciones con algunos miembros del partido gobernante.

Las políticas económicas se sucedieron sin mayores éxitos. El proceso inflacionario generaba una continua puja por el reacomodamiento de los precios relativos, exacerbando los enfrentamientos entre las fracciones del capital y disminuyendo la proporción del PBI que se llevaba la gran mayoría de la población trabajadora. La desocupación, la subocupación y las relaciones laborales informales crecieron lenta y progresivamente⁸, lo que debilitó el poder de los sindicatos.

Cuadro 3: Evolución de la inflación mayorista y minorista, en Argentina, entre 1983 y 1989

Años	Inflación mayorista (% anual)	Inflación minorista (% anual)
1983	360,9	343,8
1984	573,6	626,7
1985	662,9	972,2
1986	63,9	90,0
1987	122,9	131,3
1988	412,5	343,0
1989	3.432,6	3.079,5

Fuente: Castelani, A. 2009, 179

insuficiente y constituyeron verdaderas islas tecnológicas, dado que sus insumos provenían desde el exterior de cada provincia, su producción superaba las necesidades locales o era totalmente transformada fuera de la misma... llevaban consigo cuadros gerenciales e ingenieros de producción desde el Gran Buenos Aires, constituyendo de alguna manera verdaderos enclaves... Incluso se comprobó que ciertas empresas habían montado por duplicado un sistema complicado de transportes y de registros contables para acceder de manera fraudulenta a dichas franquicias...”

⁸ El desempleo en el Gran Buenos Aires pasó del 3,1% en 1983 al 7,0 en 1989; en igual periodo el subempleo creció del 4,9% al 8,0%, la pobreza del 19,1% al 47,3% y la indigencia del 5,4% al 16,5%. (Basualdo E. 2006, 207)

Cuadro 4: Evolución del PBI, participación de los asalariados e inversión bruta fija, en Argentina, 1980 – 1989 (en números índices y porcentajes)

Años	Evolución del PBI (1980= 100)	Participación de sueldos y salarios en el PBI (%)	Inversión neta fija (% PBI)
1980	100,0	35	17,7
1981	95,0	33	13,7
1982	92,5	22	8,3
1983	95,7	29	6,2
1984	97,1	36	4,4
1985	90,4	32	3,9
1986	96,9	35	4,5
1987	99,2	33	5,1
1988	97,4	29	2,8
1989	90,6	24	-1,1

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Basualdo, E. 2006, 203

Como condición impuesta para las renegociaciones de la deuda externa y el pedido de nuevos préstamos se aceptó la injerencia del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial en el diseño de la política económica, que quedó atada a la aplicación de los llamados “ajustes estructurales”, que implicaban la progresiva desregulación de la economía, la orientación del sistema productivo hacia la exportación (para obtener divisas con las cuales pagar la deuda) y la reducción del gasto público.

Gracias a la valorización de los activos financieros y a la concentración de la propiedad de las principales firmas, creció un reducido grupo de actores, que lograron adaptarse a los nuevos lineamientos de la economía internacional como exportadores de commodities o de insumos industriales.

Las actividades productivas regionales sufrieron un grave deterioro al reducirse el valor de sus productos en comparación con otros bienes, sufrir el achicamiento del mercado interno, contar con escasa capacidad para reponer los bienes de capital obsoletos y tener pocas posibilidad de acceder a la exportación.

Con la crisis hiperinflacionaria de 1989 culminaba la gestión del presidente Alfonsín y también la etapa de transición desde el modelo ISI hacia un nuevo modelo de desarrollo, de carácter neoliberal, que se consolidaría en la década siguiente⁹. (Basualdo, E. 2006: 197-283; Castelani, A. 2009: 167-215)

El contexto internacional estaba marcado por la globalización, un fenómeno pluridimensional, inherente al capitalismo, que en su fase de fines del siglo XX, se

⁹ “El tradicional modelo ISI se había agotado por diversas razones: la globalización y la apertura de la economía al comercio internacional; el peso de la restricción interna que presionaba para estimular las exportaciones de todo tipo; la reconversión del sistema productivo en un contexto de desindustrialización y tercerización; la desregulación; la disminución de barreras aduaneras arancelarias y no arancelarias y las restricciones fiscales impuestas por la deuda externa.” (Neffa, J. 1998, 298)

expresó en importantes transformaciones sociales, políticas y económicas. Algunos de sus rasgos específicos que la caracterizaron fueron: internacionalización de los mercados de bienes, servicios y capitales; interdependencia recíproca entre las firmas; extensión de las cadenas productivas más allá de los territorios nacionales; aumento de la volatilidad y aceleración de los flujos de capitales; desregulación y oligopolización de los mercados financieros; preponderancia de las actividades exportables como espacios privilegiados de acumulación; revolución tecnológica en áreas como la microelectrónica, la robótica y las comunicaciones; precarización y desformalización de los contratos de trabajo; surgimientos de bloques regionales abiertos conformados por países con proximidad geográfica o vínculos comerciales; resignificación del papel del Estado en la economía quien continuó siendo garante del orden capitalista y de la acumulación privada a la vez que redujo el número y el poder de sus instituciones y su participación como productor directo, como promotor de una mayor igualdad en la distribución de la riqueza y como árbitro de los conflictos distributivos.

Con la llegada a la presidencia de la Nación de Carlos Saúl Menem el país se insertó plenamente en el modelo neoliberal impuesto por los organismos internacionales de crédito y por los países centrales, y al que adhirieron como a un dogma las cúpulas gubernamentales y empresarias.

Al inicio de la gestión, con el apoyo del radicalismo, se sancionaron las leyes de Emergencia Económica y Social (N° 23.696) y la de Reforma del Estado (N° 23.697) que redefinieron las relaciones entre el sector público y el sector privado, establecieron la brusca apertura de la economía al comercio internacional y abrieron la puerta a la privatización acelerada de decenas de empresas públicas que fueron vendidas o concesionadas a firmas nacionales y extranjeras en los años siguientes.

En 1991 se sancionó la Ley 23.928, de "Convertibilidad", que establecía el cambio en el signo monetario, la paridad de la moneda nacional al dólar en forma fija y la prohibición de emitir dinero sin respaldo.

En el mismo año por decreto del Poder Ejecutivo Nacional (PEN) N° 2.284, se concretó la desregulación de la economía, mediante la liberalización de numerosos mercados. El decreto eliminó, suspendió o limitó medidas promocionales a la industria, beneficios para algunas regiones, mecanismos de orientación de la producción y de las relaciones entre las firmas, y toda una serie de disposiciones que en las décadas anteriores habían estructurado el anterior modelo de desarrollo¹⁰.

En las cadenas productivas agroindustriales aumentó la importancia del sector terciario, en especial de las grandes cadenas de hipermercados y de los agentes con capacidad de colocar la producción en el exterior. También se multiplicaron las oportunidades de acumulación de las empresas del sector secundario que pudieron importar insumos y

¹⁰ Por ejemplo, se desregularon los puertos, la producción de hidrocarburos, el transporte de pasajeros de media y larga distancia y de mercaderías, los mercados concentradores mayoristas de productos alimenticios, la industria farmacéutica y los mercados de productos agroindustriales regionales (yerba mate, azúcar, vino, etc.), se disolvieron o modificaron las funciones de organismos reguladores y se simplificaron las normas que regían el comercio exterior.

bienes de capital para adaptarse a los estándares de calidad internacionales. Los pequeños y medianos productores regionales se subordinaron a los dictámenes de los grupos dominantes en las cadenas, acordando relaciones contractuales que los desfavorecían, o simplemente desaparecieron, dedicándose a actividades en el sector terciario o incorporando sus propiedades al negocio inmobiliario.

La creciente desigualdad social, la importación de bienes manufacturados baratos, la desindustrialización con el consecuente aumento de la desocupación, el achicamiento del mercado interno, el fin del flujo de dinero desde el extranjero y el agotamiento del número de empresas privatizables, etc., marcaron hacia finales de la década la mayor crisis de la historia del país. (De La Torre, D. 2002, 142-143; Neffa, J. 1998: 328-329; Barreda, A. 1997, 20-24, 72 y 77)

En los primeros años del nuevo siglo se devaluó la moneda nacional potenciando las exportaciones, en especial de algunos productos primarios que además experimentaron un fuerte crecimiento de su precio a nivel internacional. Las divisas obtenidas en este rubro permitieron generar ingresos para el Estado vía retenciones a las exportaciones y nuevas transferencias hacia determinados sectores sociales y actividades productivas en expansión que promovieron el crecimiento de la economía. Además las barreras cambiarias y arancelarias a las importaciones crearon mercados protegidos de la competencia internacional.

Las empresas nacionales y extranjeras que explotaban recursos primarios o eran contratistas de obras públicas se favorecieron por el régimen, que abandonó parcialmente el esquema neoliberal, reasumiendo la potestad reguladora del Estado.

La inflación moderada pero continua desde la segunda mitad de la década reavivó las pugnas distributivas. La desocupación retrocedió y el salario mejoró su participación en el producto bruto, a la vez que la suba de precios aumentaba el valor de los bienes de la canasta familiar y de los costos de las empresas. El crecimiento de la inflación por encima de la tasa de cambio en los últimos años del periodo provocó la pérdida de una parte de las ventajas competitivas y encareció el valor en dólares de los bienes en el mercado interno.

La repolitización parcial de la sociedad, la apertura de nuevos canales de participación en el diseño de políticas públicas, entre otros, fueron generando diferentes espacios donde más sectores (aunque no todos) pudieron tener acceso a los debates y luchas por las asignaciones de recursos y la regulación de la sociedad y la economía.

Capítulo 3.

La Agroindustria Vitivinícola en Argentina¹¹

Para analizar las políticas de envasado en origen es indispensable estudiar previamente la evolución de la vitivinicultura nacional.

La AIV argentina se localiza en pocas provincias que cuentan con las condiciones agroecológicas adecuadas. Recorrer la historia de la misma es recordar sus múltiples crisis, los conflictos entre sus agentes, las asimetrías a su interior y los cambios fluctuantes en sus indicadores de producción. De estas tareas se encarga el presente capítulo.

3.1 Las regiones vitícolas en Argentina

La vid se cultiva en varias provincias de la Argentina, sin embargo, por las características del clima y de los suelos, la mejor zona para su desarrollo han sido los oasis del área andina, espacio geográfico semiárido, con temperaturas templadas, sol radiante, suelos de tipo aluvionales y con un sistema de regadío artificial dada la escasez de precipitaciones.

Según el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), la zona de producción vitícola en la Argentina se emplaza entre los 24° y 42° de latitud Sur, en una franja que tiene como altitud en el Sur los 500m. sobre el nivel del mar y en el Norte casi los 1.500m. Esa zona se extiende a lo largo de la ladera de la Cordillera de Los Andes y en ella se pueden distinguir 6 regiones de producción de uva:

- Región del Centro (San Luis y Córdoba)
- Región Noroeste Superior (Jujuy y Salta)
- Región Noroeste Inferior (Catamarca y La Rioja)
- Región Centro Oeste Superior (San Juan)
- Región Centro Oeste Inferior (Mendoza)
- Región Sur (Río Negro, Neuquén y La Pampa).

Esta clasificación, surgida en una normativa del INV de 1989 es cuestionable porque excluye a algunas provincias de pequeña producción (Buenos Aires, Tucumán, Corrientes y Entre Ríos) y disminuye el peso de las principales provincias vitícolas. (Gago, A. et. al. 1998, 49-50). Estas son Mendoza y San Juan que a los fines del presente trabajo se las considera como una sola región a la que se denominará indistintamente “Andina Central” o “Cuyo”.

¹¹ El presente capítulo es una aproximación al estudio de la Agroindustria Vitivinícola Argentina en aquellos aspectos que sirven como marco para comprender el surgimiento, los conflictos y los resultados de las políticas públicas sobre fraccionamiento de vinos en origen. Los años y los datos de las series estadísticas se han seleccionado a partir de este sesgo. Se han tomado sólo los datos referidos a la cadena productiva del vino (excluyendo por ejemplo la cadena de la uva en fresco y de las pasas) y se presta especial atención a los años en que surgen las principales políticas en estudio.

En Mendoza las áreas cultivadas están cercanas a los ríos ya que dependen de ellos. Las subregión norte comprende las áreas de influencia de los ríos Mendoza y Tunuyán. El centro comprende los departamentos de Tunuyán, Tupungato y San Carlos, zona conocida como Valle de Uco, irrigada por los ríos Tunuyán y Tupungato. La subregión sur, irrigada por los ríos Atuel y Diamante, comprende San Rafael y General Alvear.

Mendoza es la provincia de mayor producción vitivinícola del país, por lo tanto sus gobiernos, empresarios y entidades tuvieron un poder importante en la creación de políticas públicas para la AIV. A su vez esta agroindustria (con sus actividades principales, satélites y conexas) ha sido un bloque productivo clave dentro del Producto Bruto Geográfico (PBG)¹², de una economía que fue históricamente la quinta en importancia del país.

Dentro de las actividades agrícolas de Mendoza, el cultivo de la vid fue en el último siglo el más importante, representando en el periodo 1986 - 1990 alrededor del 56,2% de la superficie cultivada, seguido por los frutales (16,2%) y las hortalizas (12,6%). Por consiguiente la producción de uva es la mayor generadora de valor en el sector. (Gago, et. al. 1998, 81-88)

En San Juan el Valle del Tulum, irrigado por el río San Juan, constituye la gran zona vitícola con más del 90% de los viñedos provinciales. En los Valles de Ullum, Zonda y los cordilleranos también se cultiva la vid aunque en menor escala. (Gobierno de San Juan, 1991, 17-18)

En el siglo XX San Juan se insertó en el país como una economía agroindustrial, especializada en productos en los que tenía ventajas comparativas: la uva y el vino, que vendía principalmente a las provincias más pobladas del país, de las cuales en definitiva dependía.

“La fuerte dependencia de las actividades de base vitícola cuyo producto resultante es un bien de demanda inelástica y con poco valor agregado, generó una economía de comportamiento cíclico, que dependía de los volúmenes demandados de uva y de los precios que la misma tenía en el mercado.” (De La Torre, D., et. al. 2012, 342).

Diversas políticas públicas promovieron la diversificación para disminuir la dependencia de la vitivinicultura, del comercio y de los salarios de la administración pública, entre ellas los regímenes de promoción industrial¹³ y las normas que favorecieron la actividad minera en las últimas décadas.

La vid fue el principal cultivo en la provincia. Entre 1969 y 1990, mantuvo prácticamente su participación porcentual en el total de la superficie cultivada aunque se redujo el

¹² En 1997, la participación del valor agregado vitivinícola en el PBG de Mendoza alcanzó el 14% dentro del total, mientras que la producción vitícola representó el 45% del valor total de la producción agropecuaria y el 2,5% del PBG total provincial (IDR e INTA, 1999, 83).

¹³ Existieron diversas políticas de promoción industrial en San Juan, algunas de carácter provincial como la ley N° 3.642 de 1972 y otras de carácter nacional, como la ley N° 19.375 de 1970 (Plan Huarpes) o la ley de Promoción Industrial y Desarrollo Económico de 1982. Además se aplicaron otros instrumentos específicos para determinados sectores.

número de hectáreas con explotaciones vitícolas.¹⁴ La producción vitícola fue fundamental en la constitución del PBG agrícola de San Juan, mientras que la viticultura tuvo una participación destacable en el PBG industrial¹⁵.

3.2 La vitivinicultura argentina desde la segunda mitad del siglo XX a la actualidad: breve síntesis

El modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones, profundizó el papel “mercado – internista” de la vitivinicultura y permitió su crecimiento por el aumento del consumo de vinos a nivel nacional debido al incremento en los ingresos de la mayoría de la población.

En los inicios de la segunda parte del siglo XX la superficie cultivada con vid creció en aquellas variedades comunes, tales como la Cereza, de alto rendimiento y menor calidad. Las bodegas elaboraban vinos generalmente indiferenciados, baratos y en ocasiones estiraban las cantidades agregando agua o alcohol, lo que resultó en detrimento de la calidad y contribuyó al exceso de oferta¹⁶.

Entre las décadas de 1950 a 1980 inclusive, el mercado nacional de vinos se encontraba prácticamente cerrado, tanto a la importación por los altos aranceles, como a la exportación porque la industria vinícola se dedicaba casi exclusivamente al mercado interno y la deficiente calidad de sus productos imposibilitaban su competitividad internacional.

El predominio del minifundio en las explotaciones vitícolas, con gran número de pequeños viñateros y un número reducido de latifundistas, la condición de la uva de bien percedero y la mediana cantidad de bodegas, con pocas firmas líderes, generó una asimetría en el mercado de la uva. Además los viñateros no podían adaptar rápidamente su producción a la demanda por las características del bien que ofrecían: las nuevas viñas tardan por lo menos 4 años en producir y ante una retracción en el consumo las plantas no pueden ser fácilmente erradicadas. Entonces los grandes bodegueros estaban en mejores condiciones para negociar precios y condiciones de pago, y además podían beneficiarse de las economías de escala. Además los viñateros carecían del capital suficiente para autofinanciar la cosecha y acarreo por lo cual dependían de los

¹⁴ La vid ocupó entre 1968 y 1990 alrededor del 65% del total de superficie cultivada en la provincia. Aunque el número de hectáreas vitícolas se redujo de 54.888 a 45.975 (Gobierno de San Juan. 1991, 100).

¹⁵ En los años del periodo 1980 – 1995, la viticultura representó entre el 67,1% y el 69,1% del PBG agrícola de San Juan; mientras que la viticultura tuvo una participación del 15,9% al 30,5% en el PBG industrial. (Gago, A., et. al. 1998, 125)

El precio del vino de traslado fue clave entonces para el desenvolvimiento del conjunto de la economía provincial, tal como lo indicaba un artículo periodístico en 1983: “Porque valiendo el vino hay dinero, hay trabajo, se mueve la construcción privada, se mueve el comercio, se produce un aumento adquisitivo considerable y todo ello produce un mayor caudal impositivo que permite un mejor desenvolvimiento del Estado” (Diario de Cuyo, 13/11/1983)

¹⁶ El fraude en la elaboración de vinos fue frecuente a mediados del siglo XX. Las acciones ilícitas llevaron a la clausura de bodegas y fueron el principal motivo de creación del INV. Aunque en la época del primer gobierno peronista se aceptó el aguamiento de vinos para estirar sus cantidades y permitir su abaratamiento de manera accesible a los sectores populares. Un estudio más detallado del tema puede encontrarse en Hernández, J. 2010, páginas 50 a 65

adelantos de los bodegueros o de los créditos estatales o bancarios.¹⁷

Ante tal situación, en Mendoza el Estado provincial compró Bodegas y Viñedos Giol en 1954, un importante agente dentro del mercado¹⁸. En San Juan se creó por ley la Corporación Agrovitícola Industrial y Comercial (CAVIC) en 1964, en la cual el Estado no participaba como accionista, sino que eran todos los viñateros, obligados a asociarse, quienes aportaban el capital y constituían el directorio.¹⁹ Estos dos entes lideraron el mercado en la segunda parte de la década del '60, comprando a los pequeños viñateros grandes volúmenes a precios altos fijados por ley²⁰.

Los grandes bodegueros disconformes con esas políticas estatales decidieron no comprar uva sino elaborar a través del sistema de maquila. Así se consolidó el mercado de vinos de traslado y perdió importancia el mercado vitícola. CAVIC y Giol durante la dictadura de fines de la década del '60 adoptaron también esta modalidad de producción y atravesaron serias dificultades de financiamiento por sus abultadas deudas.

La participación del Estado como empresario o promotor de la asociación entre agentes, fue consecuencia de un largo proceso de intentos fracasados de regulación de los

¹⁷ Además, el comportamiento de los viñateros era reacio al cambio, a desplegar nuevas estrategias, integrarse verticalmente, diferenciar productos, acudir a otros instrumentos financieros, acordar alianzas estratégicas, etc. *“Por lo tanto, no sólo el tamaño de las firmas afectó en forma determinante la estructura de los mercados, sino también el comportamiento de las mismas.”* (Olguín, P. 2008, 71)

¹⁸ Bodegas y Viñedos Giol nació en 1896 como una sociedad colectiva perteneciente a Juan Giol y Bautista Gargantini. La empresa creció e instaló con éxito la marca de vinos “Toro” en el mercado nacional. A partir de 1911 el Banco Español Río de La Plata adquirió progresivamente sus acciones hasta que en 1915 la empresa era gestionada por el directorio de la entidad bancaria. En 1954, el gobernador provincial Carlos Evans, ante la crisis en la industria y el gran pasivo de la empresa, decidió que el Estado comprara la mayoría de las acciones. En 1964 se la estatiza completamente y se eleva su capacidad de elaboración al 10,6% del total provincial. Las principales finalidades de la intervención estatal en los diez años siguientes fueron participar en la regulación de los precios en el mercado de vinos y favorecer a los pequeños viñateros, aunque aparecieron otros objetivos y se diversificaron las inversiones hacia el sector frutihortícola. El sobredimensionamiento de su estructura burocrática y la toma de créditos en los bancos oficiales, complicaron la situación financiera en las décadas siguientes. De 1975 a 1980 su producción se redujo drásticamente de 2.529.194 hl a 882.766 hl., perdiendo por completo su función reguladora. El sostenimiento de la empresa demandaba dinero del Banco de Mendoza, que tenía fines alternativos en actividades privadas. En 1987 se inicia el proceso de privatización. Para evitar que su sucesora fue una gran firma privada que comprara las grandes instalaciones y dominara el mercado, se dividió la empresa en bloques. En 1991 fue liquidada y su estructura de producción paso a manos de Cubas de Roble (25%) y de FECOVITA (75%). Ésta última era una cooperativa de segundo grado que nucleaba a otras 25, creadas en esos años con viñateros pequeños y medianos. En la actualidad es un agente muy importante en la agroindustria siendo líder en el segmento de vino común con sus marcas Toro y Resero. (Mellado, V. y Olguín, P. 2007; Olguín, P. 2008)

¹⁹ La creación de CAVIC generó enérgicas protestas por parte de los viñateros más grandes, generalmente poseedores de bodegas y plantas de fraccionamiento. La corporación llegó a moler un tercio de la uva de la provincia. Fue transformada en entidad mixta en 1974 y a principios de la década del '80 el Estado abandonó su participación, transformándola en una cooperativa a la que estaban asociados todos los viñateros. En 1991, debido al auge de las ideas neoliberales y al gran pasivo de la empresa, se decidió su liquidación.

²⁰ La política de fijación de precios mínimos y condiciones de comercialización de la uva fue aplicada por los gobiernos provinciales de San Juan y Mendoza entre 1964 y 1967. Esta política mejoró el precio de la uva, aunque su evaluación tiene que tener en cuenta que fue acompañada por dos fenómenos que también influyeron en ese resultado: problemas climáticos que ocasionaron reducción de la oferta vitícola, e incremento de los precios del vino gracias al aumento del consumo y la inflación.

Luego, la política de fijación de precios por el Estado se dejó de aplicar con los gobiernos de facto de la Revolución Argentina. (Hernández, J. 2010, 86 – 96)

mercados vitivinícolas y de la coyuntura política nacional que favorecía la creación de empresas de este tipo como mecanismo de asignación de recursos y redistribución de ingresos. (Olgún, P. 2008, 68)

La creación del INV por ley nacional N° 14.878, como principal órgano regulador de la agroindustria en 1959, fue uno de los principales hitos de la segunda etapa de desarrollo de la AIV. Se lo creó como un órgano conducido en forma colegiada por representantes del gobierno nacional, de los gobiernos de las provincias productoras y de las entidades de empresarios vitivinícolas.

En la década del '60 y el '70 el gobierno nacional y los de las provincias productores de uva promovieron la ampliación de la superficie cultivada con vid, especialmente en zonas áridas, y la construcción de nuevas bodegas mediante la liberación de impuestos a quienes invirtieran en tierras, bienes de capital, perforación de pozos, etc. Esta versión desarrollista local favoreció a algunos agentes que incrementaron sus propiedades y el nivel de control que tenían sobre los mercados vitivinícolas.²¹

Una gran crisis de la AIV se registró desde los inicios de la década del '80. El consumo de vinos estaba en franco descenso debido a la reducción del poder adquisitivo y al cambio de las preferencias de los consumidores hacia otras bebidas. Además, el precio del vino era bajo en comparación con el de los otros productos de la canasta familiar que se elevaban por la inflación. La crisis la soportó especialmente el viñatero - maquilero por la drástica reducción de la participación del vino de traslado en el precio final que pagaban los consumidores²².

El modo de organización y las formas de producción que había tenido la vitivinicultura en los años anteriores estaban agotados. La escasa integración en la cadena productiva de la gran mayoría de las firmas había generado conflictivos intercambios y frecuentes luchas por el excedente en los mercados y regiones involucrados en la AIV. La producción en grandes cantidades de vinos comunes excedía la demanda cada vez más escasa. Debido a ello se erradicaron decenas de miles de hectáreas de viñedos y se cerraron bodegas, afectando seriamente las economías de San Juan y Mendoza. Tan sólo algunas grandes firmas líderes integradas en la cadena y con capacidad de acumulación pudieron mantener su posición en los mercados²³, mientras que otras se encontraron forzadas a vender sus plantas de producción y marcas a grandes agentes nacionales o internacionales²⁴.

²¹ Las firmas privadas que se consolidan en la década del '70 en el dominio del mercado de traslado son, principalmente, Peñaflo, Toso, Catena y Grecco. Este último llegó a controlar el 50% del mercado trasladista hasta que los manejos irregulares del conjunto de sus empresas, en especial del Banco Los Andes, motivaron su intervención por parte del Estado nacional en 1981.

²² Según los datos del INV, el precio promedio (en pesos del año 1970) del vino de traslado en 1979 fue de \$2,24, mientras que en 1982 fue de \$0,40 y en 1984 de \$0,86 (Cernadas y Forcinito, 2006, 51). Un análisis más profundo de esta crisis se hace en los capítulos 6 y 7

²³ Las bodegas líderes en 1984 eran: Resero S.A., Giol, Peñaflo S.A.I.C., Santa Ana S.A., Montilla Ltda., Plaza Vieja S.A., Proviar S.A. y Bianchi S.A.C.I.F. (Cernadas, J. y Forcinito, K. 2004, 54-55)

²⁴ Durante la década del '80 y el '90 ingresaron a la producción vitivinícola en la región de Cuyo firmas trasnacionales históricamente dedicadas al negocio del vino en los países centrales (ej. Moët, Chandon, Bodegas Berberena, etc.), pero también otras que se encargaban de la

Las políticas públicas promovieron la diversificación en el uso de la uva y la restricción de su oferta²⁵.

Las transformaciones neoliberales implementadas por el gobierno de Carlos Saúl Menem modificaron las modalidades de regulación y acumulación de la AIV.

La política estatal paradigmática de estas transformaciones fue el Decreto 2.284 de 1991 que implementó el cambio o eliminación de las regulaciones existentes en un gran número de actividades productivas, entre ellas la vitivinicultura²⁶

La globalización y la apertura de los mercados favorecieron especialmente a aquellos actores que lograron la integración en la cadena (generalmente por la compra de unidades productivas a agentes expulsados del mercado) mejoraron su tecnología (por la adquisición de equipos gracias al dólar barato) y se especializaron en la elaboración de vinos finos de alta calidad destinados al mercado interno o a la exportación²⁷. Estas firmas fueron los agentes más dinámicos en la acumulación y dominación de la AIV. En tanto que se desarrollaron nuevas formas de explotación de la fuerza de trabajo por la precarización de las condiciones laborales y muchos de los pequeños viñateros se encontraron forzados a establecer contratos de control y venta total de su producción a los grandes agentes.

El mayor volumen de vinos elaborados se destinó al mercado interno, a pesar de que prosiguió el proceso de reducción del consumo per cápita. En este sentido no hubo cambio en relación a las anteriores etapas.²⁸ Sin embargo se registró un destacable aumento en las exportaciones y creció la diversificación del uso de la uva, en especial la elaboración de mostos. El Estado dejó de participar como productor directo, privatizando o cerrando las bodegas que poseía, a la vez que fomentó inversiones privadas a través de diferimientos impositivos²⁹.

distribución internacional de bebidas (ej. Grand Metropolitan, Allied Domecq, Seagram) o a otras cadenas agroalimentarias (ej. Salentein) (Bocco, A. 2007, 116)

²⁵ Por ejemplo, En 1982 se dictó la Ley de Reconversión Vitivinícola, que bloqueó una porción importante de las existencias vínicas, estableció por un breve período cupos de vinificación por zonas y promovió los usos alternativos de la uva. En 1988 se prohibió la plantación de nuevos viñedos de variedades comunes por un lapso de cinco años.

²⁶ Aspiazu, D. y Basualdo, E. (2001, 4) sostienen que *“la desregulación sectorial conlleva, en los hechos, una transferencia de la capacidad regulatoria estatal a los sectores sociales que detentan posiciones oligopólicas u oligopsónicas... el proceso de desregulación de la economía argentina, y de la vitivinicultura en particular, supuso que el propio funcionamiento del mercado genera su propia autorregulación, haciendo caso omiso de las imperfecciones que el mismo presenta”*.

²⁷ La demanda internacional de vinos finos de calidad impulsó la reconversión de las variedades implantadas de vid. En 1990 la superficie cultivada con variedades comunes era 126.294 has., mientras que en 2009 esa cifra se había reducido 77.071 has. Por su parte las uvas de alta calidad enológica que en 1990 representaban tan sólo 77.852 has., en 2009 habían adquirido un lugar preponderante, alcanzando las 135.964 has. (INV, 2010 a, 7)

²⁸ Los ingresos por exportaciones representaron en 2010 alrededor del 67% del total de la industria vitivinícola. Sin embargo, al mercado interno se destina alrededor del 78% de la producción. Además de lo que se exporta, la mitad son commodities (vinos sin mención de varietal y mostos) (Chazarreta, A., 2013)

²⁹ Como extensión de la aplicación de las antiguas políticas de promoción industrial, como la Ley de Desarrollo Económico N° 22.021 de 1979, en la década del '90 se promovió la financiación de proyectos productivos agropecuarios a través de recursos generados en el diferimiento o del retraso en el pago de impuestos a las ganancias, a los activos y al valor agregado, con varios años de gracia (según el tipo de cultivo) y sin intereses. En el caso de la vid se exigía la implantación de variedades de alta calidad enológica. (Tinto, C. y Lirussi, G. 2005)

“El Estado ha comenzado a jugar un rol distinto al desarrollado tradicionalmente. Concentra sus esfuerzos en el control de la calidad de los productos y deja la regulación económica en un plano más coyuntural, interviniendo sólo... con medidas ad hoc, específicas, que permitan la solución de un determinado problema...” (IDR e INTA, 1999, 56)

La devaluación de 2002 generó una nueva protección al ingreso de vinos importados a la vez que dinamizó las exportaciones. Además el Estado promovió el aumento en el consumo de vinos en el país, con éxitos parciales. De esta manera se fue estructurando una nueva forma de organización de la AIV.

3.3 Los viñedos: cantidad, superficie y distribución por provincias

El siguiente cuadro muestra la evolución de la superficie cultivada y de la cantidad de viñedos, destacando la participación porcentual de Mendoza, San Juan y el resto de las provincias en el total nacional.

Cuadro 5: Cantidad de viñedos y superficie cultivada para Mendoza, San Juan y el resto de las provincias, y su participación en el total nacional en años seleccionados del periodo 1938 - 2006.

Año	Mendoza				San Juan				Resto de las provincias				Total			
	Cantidad de Viñedos	%	Superficie con vid (has.)	%	Cantidad de Viñedos	%	Superficie con vid (has.)	%	Cantidad de Viñedos	%	Superficie con vid (has.)	%	Cantidad de Viñedos	%	Superficie con vid (has.)	%
1938	10.962	40,3	100.619	67,16	5.471	20,12	29.176	19,47	10.764	39,58	20.020	13,36	27.197	100	149.815	100
1945	14.096	46,3	106.787	68,05	5.843	19,18	30.965	19,73	10.523	34,54	19.175	12,22	30.462	100	156.927	100
1955	19.799	50	148.515	70,63	8.311	21	38.715	18,41	11.472	28,98	23.028	10,95	39.582	100	210.258	100
1963	25.182	51,6	188.734	71,12	11.555	23,67	49.974	18,83	12.086	24,75	26.649	10,04	48.823	100	265.357	100
1974	31.203	54,2	240.305	72,85	13.233	22,98	58.689	17,79	13.147	22,83	30.864	9,36	57.583	100	329.858	100
1978	32.655	53,9	252.928	72,32	14.213	23,46	63.308	18,1	13.715	22,64	33.482	9,57	60.583	100	349.718	100
1982	29.890	56,4	234.808	72,38	11.808	22,28	61.243	18,88	11.301	21,32	28.356	8,74	52.999	100	324.407	100
1984	28.459	55,9	217.936	71,23	11.531	22,65	60.612	19,81	10.929	21,46	27.433	8,97	50.919	100	305.981	100
1989	23.086	52,8	178.324	68,53	10.952	25,03	57.741	22,19	9.714	22,2	24.134	9,28	43.752	100	260.199	100
1997	18.637	55,4	142.819	68,32	8.306	24,69	48.105	23,01	6.699	19,91	18.119	8,67	33.642	100	209.043	100
2001	16.196	63	143.052	70,08	6.086	23,68	45.951	22,51	3.416	13,29	15.130	7,41	25.698	100	204.133	100
2006	17.108	65,5	156.570	70,20	5.418	20,73	48.627	21,8	3.607	13,80	17.837	8	26.133	100	223.034	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura, Síntesis de Estadística Vitivinícola 1989 y Registro de Viñedos y superficie 2010 a

Según los datos del cuadro, la superficie cultivada con vid creció en forma ininterrumpida en el país hasta 1978, para luego iniciar un continuo descenso hasta mediados de la primera década del siglo XXI en que vuelve a crecer. Similar trayectoria presenta la cantidad de viñedos.

Mendoza es la provincia que posee mayor cantidad de viñedos y superficie cultivada con vid y tiene un crecimiento progresivo en su participación porcentual en el total nacional de esos indicadores. San Juan la sigue en importancia, con valores que oscilan el 20% de lo registrado en el país. Las otras provincias que poseen producción vitícola, que a los fines de este cuadro se encuentran agrupadas, presentan en conjunto un porcentaje de viñedos y de superficie cultivada cada vez menor en relación al total a medida que transcurren los años, lo que manifiesta el proceso de concentración de la producción de uva del país en la región cuyana, en especial en Mendoza.

Las grandes metrópolis del país tuvieron viñedos pero en número y extensión bastante reducidos. Por ejemplo, según la Síntesis Estadística de INV de 1986, Córdoba en 1984 tenía 818 viñedos y 1.700 has. cultivadas con vid, valores que representaban el 1,61% y el 0.56% del total del país respectivamente. Por su parte Buenos Aires en el mismo año albergaba 46 explotaciones vitícolas (0,09% del total) distribuidas en 240 has. (0,08% de la superficie nacional con uva). Los valores disminuyen aún más en el caso de Santa Fé que presentaba 7 viñedos y 1,44 has. con vides.

3.4 Producción de uva y destino

Los comportamientos erráticos en la evolución de la producción de uva de un año a otro se deben en ocasiones a fenómenos climáticos que generan pérdidas en la cosecha. A su vez la carencia de estos siniestros en un periodo suele elevar la producción sin correlato en un aumento de la demanda, lo que explica algunas de las tradicionales crisis transitorias de exceso de oferta. Además la existencia y plantaciones de viñedos responden generalmente en forma tardía a la demanda de uva y vinos³⁰.

Los destinos no tradicionales (producción de mostos, consumo en fresco, pasas) han aumentado su proporción a partir de los inicios de la década del '80. La reducción de la demanda y del precio del vino en comparación con otros bienes, generó incentivos para la apertura de otros mercados, en dónde los productores vitícolas o las bodegas buscaron hallar la rentabilidad perdida. En ocasiones fue el mismo Estado quien estableció cupos máximos de uva destinada a la vinificación (ej. Ley de Reconversión Vitivinícola de 1982) o porcentajes fijos de la cosecha que deben ser destinados a la elaboración de mostos (acuerdos de las últimas dos décadas entre San Juan y Mendoza).

Cuadro 6: Producción de uva en Mendoza, San Juan y total país, en años seleccionados del periodo 1950 - 1988, en quintales métricos y porcentajes

³⁰ Como se dijo anteriormente, la respuesta es tardía porque en las etapas de auge de la vitivinicultura se registran plantaciones de viñedos, que recién tienen plena producción a los 5 años. A su vez cuando la demanda se contrae, es difícil, lento y costoso para el productor vitícola erradicar sus viñedos. Esto explica la imposibilidad de cambios correlativos inmediatos entre oferta y demanda de uvas, dificulta el equilibrio de mercado y convierte en frecuentes las etapas de escasez y de exceso de oferta.

Años	Mendoza		San Juan		Resto del País		Total país	
	Quintales	% s/total	Quintales	% s/total	Quintales	% s/total	Quintales	%
1950	12.357.086	70,85	3.788.531	21,72	1.295.077	7,43	17.440.694	100
1963	18.095.479	67,56	6.396.303	23,88	2.292.860	8,56	26.784.642	100
1968	16.987.763	65,58	7.046.228	27,20	1.869.912	7,22	25.903.903	100
1973	17.787.368	62,22	8.375.191	29,30	2.423.339	8,48	28.585.898	100
1978	17.804.320	65,05	7.754.648	28,33	1.812.262	6,62	27.371.230	100
1983	23.229.350	66,28	9.477.560	27,04	2.337.794	6,68	35.044.704	100
1988	21.898.405	68,61	7.871.155	24,66	2.147.949	6,73	31.917.509	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura, Síntesis de Estadística Vitivinícola Argentina 1989

Cuadro 7: Destino de la uva ingresada a establecimientos en quintales métricos y porcentajes, 1979 - 2007

Destino	Vinificar (vinos y otros productos)		Consumo en fresco		Pasas		Otros		Total	
	Quintales	% s/total	Quintales	% s/total	Quintales	% s/total	Quintales	% s/total	Quintales	% s/total
1979	34.022.330	98,54	417.980	1,21	1.507	0,00	-	-	34.525.050	100
1985	21.905.057	97,23	465.578	2,07	3.369	0,02	-	-	22.528.730	100
1990	22.146.521	94,55	838.043	3,58	10.110	0,04	-	-	23.423.491	100
1997	24.262.601	97,76	197.302	0,79	273.536	1,10	85.646	0,35	24.819.085	100
2001	23.976.398	97,47	163.898	0,67	312.984	1,27	145.280	0,59	24.598.560	100
2007	29.699.244	96,04	519.502	1,68	706.349	2,28	-	-	30.925.095	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Gago, A., et. al., 1998 e Instituto Nacional de Vitivinicultura, Registro de Viñedos y superficie 2010 a

Cuadro 8: Vinificación. Elaboración de vinos en Mendoza, San Juan y el resto del país, en hectolitros y porcentajes, en años seleccionados del periodo 1960 – 2009

Prov.	Mendoza		San Juan		Otras provincias		Total
	Hectolitros	% s/total	Hectolitros	% s/total	hectolitros	% s/total	
1960	10.532.301	66,55	4.171.826	26,36	1.121.467	7,09	15.825.594
1964	12.511.348	64,05	5.740.226	29,39	1.281.784	6,56	19.533.394
1970	13.658.685	70,82	4.396.230	22,79	1.231.504	6,39	19.286.419
1974	17.662.517	64,98	7.697.527	28,32	1.823.166	6,71	27.183.210
1979	17.770.829	67,45	6.858.356	26,03	1.717.865	6,52	26.347.050
1986	12.215.166	65,78	5.217.251	28,09	1.138.184	6,13	18.570.601
1990	8.853.552	63,08	3.692.243	26,30	1.490.136	10,62	14.036.300
2000	8.062.633	64,31	3.266.148	26,05	1.208.039	9,64	12.536.820
2004	11.416.191	73,82	3.103.257	20,07	944.841	6,11	15.464.289
2009	9.215.114	75,94	2.083.011	17,16	837.341	6,90	12.135.466

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Gago, A., et. al. 1998, De La Torre, D. et. al., 2012 e Instituto Nacional de Vitivinicultura, Síntesis de Estadística Vitivinícola Argentina, 2010 b

3.5 Cantidad de bodegas y vasija vinaria

La cantidad de vasija vinaria se expandió entre 1941 y 1988 gracias a la gran demanda de vinos y a la necesidad de acumular excedentes. Contribuyó en el proceso la realización de inversiones en CAVIC y Giol, subsidiadas de diferentes modos por el Estado, y la disponibilidad de créditos para los empresarios a través de los bancos.

A partir del último cuarto del siglo XX cuando el consumo de vinos descendió, esas vasijas sirvieron para almacenar excedentes vínicos, lo que significaba capital estancado. La situación empeoró cuando los volúmenes de producción se contrajeron y una buena proporción de la vasija existente ya no fue utilizada. Gran cantidad de bodegas cerradas se incorporan al paisaje de las provincias productoras. Los medios de producción ociosos y sin perspectivas de ser utilizados eran el signo visible de la agroindustria en contracción.

Por otra parte los cambios tecnológicos de los últimos 20 años tornaron anticuados u obsoletos algunos de los procesos y materiales de producción y almacenamiento tradicionales, lo que demandó a las bodegas nuevas inversiones y generó la expulsión de los mercados más dinámicos de aquellas firmas que no estaban en condiciones de asumir tal desafío.

Cuadro 9: Capacidad de vasija vinaria en uso en las bodegas del país, por provincias, en hectolitros, y porcentajes, en años seleccionados del periodo 1941 – 1988

Provincias	Mendoza		San Juan		Otras		Total
Años	Capacidad	% s/total	Capacidad	% s/total	Capacidad	% s/total	Capacidad
1941	12.822.606	76,63	2.901.016	17,34	1.008.671	6,03	16.732.293
1951	17.055.637	73,04	4.679.948	20,04	1.614.306	6,91	23.349.891
1963	25.521.620	69,72	7.799.850	21,31	3.282.825	8,97	36.604.295
1974	36.211.145	70,03	11.517.124	22,27	3.981.482	7,70	51.709.751
1981	46.960.303	71,26	14.810.707	22,48	4.125.237	6,26	65.896.247
1984	49.304.014	71,59	15.404.620	22,37	4.157.295	6,04	68.865.929
1988	51.391.925	72,48	15.655.409	22,08	3.857.983	5,44	70.905.317

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura, Síntesis de Estadística Vitivinícola Argentina 1989

La contracción operada en los últimos años del siglo XX se puede observar en las estadísticas que discriminan entre bodegas inscriptas y las que efectivamente elaboraban.

Cuadro 10: Bodegas inscriptas y elaboradoras 2001, 2005 y 2009 por provincias

Años	2001		2005		2009	
	Insc.	Elab.	Insc.	Elab.	Insc.	Elab.
Mendoza	824	577	900	682	929	676
San Juan	236	147	259	171	264	156
La Rioja	34	23	36	25	30	24
Río Negro	32	24	33	26	34	25
Catamarca	11	7	16	15	19	17
Salta	17	12	20	16	25	25
Neuquén	2	2	8	7	11	9
Otras	8	4	9	8	20	17
Total	1.164	796	1.281	950	1.332	949

Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura.

3.6 La evolución en el consumo de vinos en la Argentina

El consumo de vinos en Argentina se expandió desde principios de siglo gracias a la ampliación del mercado interno por la llegada de inmigrantes. Tal proceso se intensificó con la aplicación del modelo ISI que mejoró la situación de los trabajadores. Pero desde finales de la década del '70 la demanda de vinos se contrajo paulatinamente.

Cambios en los gustos de los consumidores hacia cervezas, jugos y gaseosas, y la contracción en el mercado interno, retrajo la demanda de vinos comunes de mesa de manera formidable, hasta ubicarla en menos de un tercio del pico alcanzado a principios de los '70. Esta tendencia se registró también en otros países productores.

En los últimos años del siglo XX y primeros del XXI, si bien continuó retrocediendo la demanda de vinos en general, creció paulatinamente la demanda de vinos finos, lo que indica una clara segmentación del mercado. Una gama importante de consumidores comenzó a demandar menos vino pero de calidad mayor.³¹

Cuadro 11: Consumo aparente per cápita de vinos en Argentina, en litros, en años seleccionados del periodo 1930 – 2010

Años	Consumo per cápita (en litros)
1930	46,32

³¹ El consumo de vinos finos y reservas en Argentina fue de 1,47 millones de hl. en 1979, de 2,34 millones de hl. en 1989 y de 3,36 millones de hl. en 2000 lo que representó el 26,9% del consumo total. (Cernadas J. y Forcinito, K. 2004, 35- 36)

1955	69,11
1968	87,47
1970	91,79
1971	85,30
1974	77,20
1979	76,32
1982	73,64
1984	66,32
1989	53,67
1992	49,53
2000	37,75
2004	29,87
2010	24,85

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura

3.7 Las exportaciones

Mientras que el consumo de vinos en el país fue alto, los productores concentraron sus esfuerzos en atender el mercado nacional en expansión. El crecimiento importante en las exportaciones se produce en la década del '90 y en los primeros años del siglo XXI.

A continuación se presentan datos de la evolución en los volúmenes de vinos exportados.

Cuadro 12: Evolución del volumen exportado de vinos argentinos, en hectolitros, en años seleccionados del periodo 1937 – 2008

Año	Volumen de vinos argentinos exportados (en hectolitros)
1937	530
1947	957
1967	580
1975	11.472
1981	11.145
1986	19.827
1992	227.384
1995	1.970.360
2003	1.852.260
2006	2.934.248
2008	4.140.548

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Mó, F. 1979 e Instituto Nacional De Vitivinicultura, Síntesis de Estadística Vitivinícola 1986 y 2010

3.8 Las organizaciones de la AIV

Los agentes de la AIV tuvieron a lo largo de la historia gran propensión a la asociación en cámaras, gremios, u otro tipo de organizaciones que se encargaron de la defensa de los intereses de sectores específicos. No existió una entidad que representara a todos; aunque algunas prometieron hacerlo, en la práctica defendían sólo a un determinado grupo. Esto es un indicador de la diversidad y divergencias de intereses dentro de esta agroindustria.

Los conflictos entre los actores se desarrollaron generalmente a través de disputas entre las organizaciones representativas de cada sector. Por lo tanto es útil presentar una breve descripción de las más importantes, en especial de las que tuvieron intervención en las políticas de fraccionamiento de vinos en origen:

a) Por el sector industrial (elaboradores y fraccionadores de vino)

- Cámara de Bodegueros de San Juan: Fundada en 1934 como Cámara de Bodegueros Exportadores, adoptó su actual denominación a finales de la década del '60³². Representó a los bodegueros más importantes de la provincia de San Juan, generalmente integrados en la cadena productiva, tanto hacia atrás, por la posesión de grandes viñedos, como hacia adelante, ya que solían contar con plantas de fraccionamiento dentro de la misma provincia y en las grandes metrópolis del país (Mó, F. 1979, 178-179.³³

En la actualidad también está conformada por aquellos agentes industriales integrados en diferentes grados. Su dirección es ejercida por algunas de las empresas más importantes radicadas en la provincia, tales como Peñaflor, Pulenta, Salentein, Duc de Saint Remy, Gálvez Vericat, Nesman, Viñedos de Aguilar, Fabril Alto Verde. (Carrizo, C. y Moscheni, M. 2013, 12)

- Centro de Bodegueros de Mendoza: Organización similar a la anterior, se localizaba en la provincia de mayor producción vitivinícola. Representaba a los grupos empresarios

³² El nombre original, "bodegueros exportadores", surgió porque se llamaba así a quienes elaboraban el vino en la zona de producción y luego lo vendían fuera de ella pero dentro de los límites del país. Por lo tanto, era una denominación imprecisa, pues en la época fueron muy pocos los bodegueros que realmente exportaron, en el significado usual del término (venta al exterior del país).

³³ En 1979 Fernando Mó (178-179) se refería a este sector de la siguiente manera: "Los bodegueros ambiguamente llamados exportadores constituyen un grupo homogéneo y reducido que dirige y orienta la vitivinicultura argentina. Son los comercializadores de la producción vinica a través de las bocas de expendio y plantas fraccionadoras distribuidas a lo largo y ancho del país... Realizan grandes inversiones dentro y fuera de la zona de producción; son poseedores de marcas acreditadas e invierten sumas cuantiosas en propaganda... En las zonas de producción y elaboración son dueños de casi el 75% de la capacidad de molienda y de la capacidad de vasija vinaria. Además han conseguido integrarse, y su importancia comercializadora les permite comprar grandes cantidades de uva a los viñadores y también vinos a los bodegueros trasladistas... Las grandes fortunas vitivinícolas del país están en manos de los poderosos bodegueros... Se hallan enfrentados, casi sin excepción, con el fraccionamiento y envasamiento en origen".

con mayor poder de acumulación dentro de la AIV³⁴. En el nuevo siglo se fusiona con la Asociación Vitivinícola Argentina, dando origen a Bodegas de Argentina.

- Asociación Vitivinícola Argentina (AVA): fue la entidad nacional que durante la mayor parte del siglo XX representó a los bodegueros fraccionadores³⁵.

La AVA formó parte de la asociación de entidades empresariales ACIEL (Asociación Coordinadora de las Instituciones Empresariales Libres), y si bien surgió prometiendo la defensa integral de todos los agentes de la agroindustria vitivinícola, pronto se inclinó por la representación de las empresas con capacidad de fraccionamiento con sede en las grandes metrópolis, expresándolo en los múltiples conflictos que sostuvo con organizaciones viñateros y gobiernos cuyanos.

- Bodegas de Argentina: Surge en 2001 tras la fusión de la AVA y el Centro de Bodegueros de Mendoza. Es el actual representante de los agentes más poderosos de la cadena, que tienen capacidad de fraccionamiento y venden en el mercado nacional y en el extranjero.

En sus estatutos, los fundadores le pusieron como objetivos formales a esta entidad: representar a todos los sectores y regiones; promover el acercamiento y la unión de todos los sectores de la agroindustria; defender la libertad económica, oponerse a toda medida dirigista o que tenga la intención de regular el mercado, restringir la libertad de competencia o cercenar el derecho a la propiedad privada; fomentar el cuidado del medio ambiente y la ecología en áreas donde se desarrolla la actividad; promocionar la imagen del vino fino de Argentina en los mercados internacionales, etc. (Bragoni, et.al. 2008, 10 - 11)

- Asociación de Empresarios Vitivinícolas (ADEVI) fue fundada en la década del '70 por un grupo de bodegueros escindidos de la AVA por disidencias con su conducción y liderados por los propietarios de la firma Grecco Hnos. Esta Asociación existió hasta fines de la década de 1980.
- Cámara Vitivinícola de San Juan: Surgió en 1939 con el nombre de Cámara de Bodegueros Trasladistas, cambiando su denominación en 1968. En sus orígenes representaba a los bodegueros que molían sus uvas en bodegas propias y que luego vendían el vino para ser fraccionado en otras firmas. Por lo tanto tenían una integración parcial dentro de la cadena productiva³⁶. Pero desde finales de los '60 diversificó su

³⁴ En 1970 sus principales dirigentes eran: Francisco Jiménez Herrero (Presidente), Ángel Furlotti (vicepresidente 1°) y Hugo Toso (Vicepresidente 2°). Los otros puestos del directorio estaban reservados para los representantes que enviaban las firmas Benegas Hnos., Escorihuela S.A., Greco Hnos. S.A.I.C., entre otras. (Asociación Vitivinícola Argentina. 1970, 41-42)

³⁵ Los dirigentes de esta organización provenían de grandes firmas bodegueras. En 1970 el directorio tenían en sus principales puestos a:

- Presidente: Quinto Pulenta (Bodegas y Viñedos Peñaflor S.A.I.C)
- Vicepresidente 1°: Octavio Gabrielli (S.A. Gabrielli y Baldini Ltda.)
- Vicepresidente 2°: Leonardo Montilla (Bodega y Viñedos Resero S.A.I.C.) (Asociación Vitivinícola Argentina. 1970, 33)

³⁶ Mó (1979, 177) se refería a ellos de la siguiente manera "*Consiguen convertir sus uvas en vinos que es un producto menos perecedero, y también obtienen la posibilidad de realizar varias transacciones económicas durante el año... circunstancia que les permite esperar mejores precios... Carecen de clientela, de marcas acreditadas y no pueden evitar los intermediarios*".

representación, porque algunos de sus afiliados construyeron plantas de envasado en la provincia. En la actualidad algunos de sus socios son empresas elaboradoras de mosto sulfitado.

- Sociedad Vitivinícola de Mendoza: representó los intereses de los bodegueros trasladistas en la provincia de Mendoza. Su nombre original fue Centro de Bodegueros Trasladistas.
- Asociación de Fraccionadores de Vinos en Origen de la República Argentina (AFVO): surge en 1984 en defensa de los intereses de quienes envasaban en las zonas de producción, con sede en Mendoza. En 1993 cambia su nombre y su representación constituyendo la Unión Vitivinícola Argentina (UVA), como entidad nacional alternativa a Bodegas Argentina y representante de bodegueros medianos y pequeños.
- Otras organizaciones representativas del sector industrial vitivinícola: En Mendoza se registra la existencia del Centro de Bodegueros del Este y del Centro de Viñateros y Bodegueros de General Alvear. Mientras que en Buenos Aires existieron durante algunos años la Cámara de Fraccionadores de Vinos y Afines del Sur³⁷, la Asociación de Fraccionadores de Vino sin Bodega Propia y la Sociedad Argentina de Fraccionadores de Vino³⁸.

b) Por el sector viñatero:

- Federación de Viñateros de San Juan: Se creó en 1954 para la defensa de los intereses de los viñateros sanjuaninos no integrados. Fue un actor importante de los procesos políticos y sociales locales, participando en el diseño de políticas públicas, incorporando a sus dirigentes en los órganos de gobierno y en CAVIC³⁹. Se caracterizó por sus frecuentes enfrentamientos con las entidades representativas de los bodegueros más grandes y de los fraccionadores. Era una entidad de segundo grado que agrupaba a Centro de Viñateros departamentales. En los últimos años cuando la economía provincial se diversificó y sus afiliados cambiaron o ampliaron sus tipos de cultivos, cambió su nombre, y por lo tanto su ámbito de representación, pasando a denominarse “Federación de Viñateros y Productores Agropecuarios de San Juan”.
- Asociación de Viñateros de Mendoza: Organización representativa de los viñateros de esa provincia. Se constituyó en un actor central de los procesos vitivinícolas nacionales y tuvo gran relevancia social y política en su provincia. Adoptó esta denominación en 1969, ya que antes se llamaba “Asociación de Viñateros Zona Norte de Mendoza”

³⁷ Esta Cámara tenía sede en la ciudad de Bahía Blanca, y sus principales autoridades en 1970 eran: Santiago Bombara, Delfo Ciccio, Alberto Chierchie, entre otros. (Asociación Vitivinícola Argentina. 1970, 38)

³⁸ La Sociedad Argentina de Fraccionadores de Vinos, tenía sede en 1970 en la localidad de Avellaneda, Bs. As., y su presidente era Manuel Salgado (Asociación Vitivinícola Argentina. 1970, 42)

³⁹ Algunos presidentes de la Federación de Viñateros que ocuparon puestos dirigentes en el gobierno provincial o en CAVIC en diferentes periodos fueron: Cristóbal Carvajal Moreno, Eusebio B. Zapata, Rodolfo Mó, Alfredo Marún, Enrique Mattar Morales y Faustino Cattáneo (Hernández, J. 2010).

- Otras organizaciones de viñateros: En algunos periodos surgieron otras entidades. En San Juan, podemos citar a la Sociedad de Viñateros sin Bodega, que tuvo participación a finales de la década del '50 y principios del '60, Unión Federativa de Viñateros y Productores Agrícolas (UFEVIPA), que surgió a mediados de la década del '60 y tuvo corta duración, y las actuales Asociación de Viñateros Independientes y Cámara de Productores Vitícolas. En Mendoza existieron la Asociación de Viñateros Independientes, la Asociación de Productores del Este y la Asociación de Cooperativas Vitivinícolas de Mendoza (cambió su nombre en 2004 por Asociación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas). Además en las provincias de menor producción también los empresarios propietarios de viñedos tuvieron sus propias organizaciones.
- c) Los obreros vitivinícolas se nuclearon en gremios locales, agrupados a su vez a nivel nacional en la Federación de Obreros y Empleados Vitivinícolas y Afines (FOEVA).

Capítulo 4.

La importancia del fraccionamiento de vinos en Argentina.

En el presente capítulo se estudia la importancia del fraccionamiento de vinos para la AIV argentina, con la finalidad de comprender la dimensión de los intereses en juego en torno de la ubicación de las plantas de fraccionamiento.

Para ello se parte de la construcción de un concepto clave en esta investigación: “configuración territorial tradicional de la cadena productiva”, que define el modo de disposición y ubicación geográfica de los eslabones de la cadena vitivinícola y los mecanismos de poder que se juegan en su interior, en el periodo de mayor producción vitivinícola en el país (desde los inicios de la segunda mitad del siglo XX hasta la primera mitad de la década del '80).

En los apartados siguientes se presentan datos que prueban la existencia y las características de esa configuración y la capacidad del sector fraccionador para internalizar una porción considerable del valor agregado generado en la agroindustria.

4. 1 La configuración territorial tradicional de la cadena productiva vinícola.

Durante las primeras 7 décadas del siglo XX la organización territorial de la cadena productiva vinícola en Argentina exhibió una distribución de sus eslabones que se extendió desde el oeste hacia el resto del país.

El eslabón primario, como lo muestran los datos expuestos en el capítulo anterior, se concentró en aquellas provincias con condiciones climáticas adecuadas para el cultivo de la vid: principalmente en San Juan y Mendoza, y en menor medida en otras como La Rioja, Rio Negro, Salta, etc.

El eslabón industrial presentó una escisión. La elaboración de vinos se localizó en las zonas próximas a los viñedos debido al carácter perecedero de la uva que obliga a su procesamiento inmediato una vez cosechada y a la legislación nacional, por ejemplo la ley nacional N° 14.878, principal normativa reguladora de la agroindustria desde su sanción en 1959, que definió en su artículo 17 al vino genuino como resultado de *“la fermentación alcohólica de la uva fresca y madura o del mosto de la uva fresca elaborados dentro de la misma zona de producción”*.

La organización tradicional de la cadena productiva vinícola localizó en un mismo territorio a la producción de uva y a la elaboración de vinos, y por consiguiente vinculó dentro de ese espacio geográfico a los agentes dedicados a estas actividades y a algunas industrias inducidas, satélites y conexas, a los gobiernos de esas provincias y a otros actores que establecieron relaciones e intereses en torno de la AIV.

El territorio de las provincias de Mendoza y San Juan fue forjado en base a la vitivinicultura, porque ella fue la actividad económica provincial que posibilitó y condicionó su desarrollo social y económico en el siglo XX.

La escisión en el eslabón industrial de la AIV se generó por la separación de la actividad de elaboración del vino de su correspondiente fraccionamiento y envasado, y por la ubicación de las plantas que se encargaban de ésta última tarea en las zonas cercanas a los centros de consumo.

Como las principales provincias productoras de uva y de vino en Argentina no son las que tienen mayor población en el país, las plantas de fraccionamiento, bajo el argumento de reducir los costos de transporte, se radicaron generalmente en otros territorios, principalmente en los que tenían un número superior de habitantes y por lo tanto eran también las principales plazas para la comercialización final.

Así se conformó lo que en este trabajo se denomina: la "configuración territorial tradicional de la cadena productiva", gestada desde los inicios coloniales de la actividad vitivinícola en el país, consolidada con la popularización del consumo de vinos en el siglo XX, e imperante hasta los inicios de la década de 1980.

Durante ese largo periodo, la AIV completó su proceso productivo a lo largo y ancho del territorio nacional vinculando a través de relaciones de conflicto y cooperación a un número amplio de agentes, y generando las condiciones para enfrentamientos entre regiones por la atracción de empresas.

Esta particular forma de organización de la cadena surgió en este país fruto principalmente de la interrelación histórica entre los agentes económicos, pero también fue configurada por otras condiciones, tales como la geografía del territorio, el modelo económico nacional, las vinculaciones sociales, la distribución de la población y las políticas estatales.

Porque si las políticas públicas son fruto de la acción u omisión del Estado, frente a cuestiones que concitan la atención y movilización de actores de la sociedad civil (Oszlak, O. y O'Donnell, G. 1984), entonces incluso la falta de respuesta o de decisiones por parte del Estado para regular la organización espacial de la cadena productiva es una política estatal, configurada a lo largo de los años, mediante posicionamientos contradictorios de variadas instituciones estatales, que a través de lo que hicieron y omitieron hacer, favorecieron la ubicación de las plantas de fraccionamiento lejos de las zonas productoras de vinos.

El fraccionamiento en origen no fue, hasta iniciada la década del '80, una práctica normal de las empresas y no se estableció en forma perdurable como una imposición del poder político.

El modelo ISI y el modelo desarrollista fomentaron la radicación de empresas dentro de los patrones tradicionales de distribución geográfica de las actividades económicas en el país. A pesar de que la AIV tenía su base en Cuyo una parte de su actividad industrial y la mayor parte de la comercialización de sus productos se localizaron en las grandes metrópolis del país. Algo similar ocurrió en otras agroindustrias.

4.2 La importancia del fraccionamiento de vinos

En el periodo de mayor producción de la industria vitivinícola (1950 – 1980 aproximadamente), las empresas prefirieron el envasado en destino porque disminuía costos de transporte ya que es más barato y rápido transportar en tanques el vino a granel indiferenciado que movilizar botellas, cartones u otro tipo de recipientes pequeños. Además algunas de las firmas cuyanas elaboradoras de vinos no se encargaron de las actividades de envasado y comercialización dejándolas en manos de agentes de las grandes metrópolis⁴⁰, mientras que otras las tomaron a su cargo creando sucursales en puntos cercanos a los grandes centros consumidores y favoreciendo así la escisión dentro del eslabón industrial.

El fraccionamiento era un eslabón clave dentro de la cadena productiva vinícola, no sólo por razones de orden técnico o productivo, sino especialmente porque era un espacio de generación de valor agregado y de excedentes.

A continuación se elige un periodo para el análisis con la intención de fundamentar las afirmaciones anteriores. Se presenta un cuadro que muestra la evolución del precio del vino de traslado, del vino en planchada y del vino al consumidor entre 1966 y 1973⁴¹. Los datos permiten observar el proceso de adición de precio en cada etapa.

Cuadro 13: Evolución del precio real del litro de vino de mesa en \$ en los mercados trasladista, planchada y consumidor, entre 1966 y 1973. Base precios minoristas 1960 = 100

Año	Trasladista	Planchada	Consumidor
1966	7,55	11,2	13,72
1967	5,54	8,91	11,30
1968	3,76	7,60	9,54
1969	3,90	8,20	9,95
1970	4,92	8,60	10,37
1971	6,98	10,97	12,67
1972	8,07	11,23	12,99
1973	10,98	15,71	17,77

Fuente: Elaboración propia en base a datos Síntesis de Estadística Vitivinícola Argentina, INV (publicado en diario Los Andes, Suplemento del 20 de enero de 1982)

Utilizando los datos del cuadro anterior se elabora otro que presenta el porcentaje de valor sobre el precio final al consumidor que correspondía a cada etapa.

⁴⁰ Diario de Cuyo en la nota editorial de su edición del 20/11/1973 se refería a esta estrategia empresarial de la siguiente manera: *“es de toda probabilidad ubicar una especie de mea culpa de quienes, por indolencia, comodidad o falta de audacia se resistieron a tentar con sus propias organizaciones los grandes centros de consumo, porque es sabido que la modalidad operativa de hace unos 50 años a esta parte inclinaba a nuestros productores a vender toda su elaboración a un solo comprador antes que someterse a los riesgosos avatares de la colocación en detalle, que exigía por otra parte, una organización específica, naturalmente de costos muy elevados...”*

⁴¹ Se ha seleccionado este periodo, en virtud de sintetizar la explicación, de los datos disponibles y porque estos años fueron de fuerte expansión de la agroindustria vitivinícola y consolidación de la “configuración territorial tradicional de la cadena productiva”.

Cuadro 14: Distribución del valor del precio final del vino al consumidor desde la etapa de traslado a la comercialización, en porcentajes, en el periodo 1966 – 1973⁴²

Año	Trasladista	Planchada	Consumidor	Total
1966	55,03	26,60	18,37	100
1967	49,03	29,82	21,15	100
1968	39,41	40,25	20,34	100
1969	39,20	43,22	17,58	100
1970	47,44	35,49	17,07	100
1971	55,09	31,49	13,42	100
1972	62,12	24,33	13,55	100
1973	61,79	26,62	11,59	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Síntesis Vitivinícola Argentina del INV (publicado en diario Los Andes el 20 de enero de 1982)

En el periodo considerado, hasta la etapa de traslado se generaba entre el 39,20% y el 62,12% del total del precio final del vino.

Los datos no especifican los costos de producción de cada etapa. Es muy importante tener en cuenta que el vino de traslado tiene como materia prima básica a la uva, lo que significa que del total en dinero o en porcentaje que se generaba hasta la etapa de traslado según los cuadros, una gran parte debía ser destinado a la producción o compra de este insumo (según si el bodeguero estaba integrado con el eslabón primario o le compraba uvas a los viñateros). Por lo tanto, los porcentajes en la tabla en la columna “Trasladista” indican la suma de lo que correspondía a la etapa de producción del vino a granel y a la del eslabón vitícola (o de producción de la uva).⁴³

Entre 1966 y 1973 a la etapa de comercialización le correspondía un porcentaje entre el 11,59% y el 20,34% del precio final del producto. Este eslabón, tenía la ventaja de que podía adaptar sus compras a la demanda real de los consumidores, lo que disminuía sus riesgos de inversión y acrecentaba su poder de negociación con el sector industrial.

En estos años a la etapa de fraccionamiento del vino le correspondía entre el 26,6% y el 43,22% del precio final del producto al consumidor. El envasado era importante en la cadena en cuanto a la generación de valor.

La producción de uva y la elaboración de vino de traslado se realizaban indefectiblemente dentro de un mismo territorio. La comercialización del vino se

⁴² Los números que aparecen en las columnas “Trasladista”, “Planchada” y “Consumidor” son porcentajes que se obtienen de multiplicar por 100 la adición de valor que cada etapa de la cadena hace el producto que ofrece con respecto a la anterior y luego dividirlo en el precio correspondiente a ese año del vino al consumidor.

⁴³ Por ejemplo, en 1969, con los \$3,90 que el bodeguero trasladista o el viñatero que producía a maquila recibía, debía pagar todos los costos de producción, entre ellos la producción o compra de uva.

efectuaba en todo el país, y lógicamente en mayor proporción en las provincias con más población que no eran las productoras de las materias primas. Un porcentaje mucho menor se vendía al exterior a granel o embotellado. La etapa de fraccionamiento se podía ubicar en una parte u otra del territorio nacional, o incluso internacional si es que el vino se exportaba a granel.

Si tomamos el caso de San Juan podemos ver la incidencia de cada modalidad de despacho de vinos. Se ha elegido el periodo 1967 – 1973, en virtud de los datos disponibles y porque en él se muestra claramente las características propias de la configuración territorial tradicional de la cadena productiva.

Cuadro 15: Despachos de vinos desde San Juan según modo de envío, en hectolitros y porcentajes, en el periodo 1967 – 1973

Año	Fraccionado en origen		A granel		Total de vinos despachados, en hectolitros
	Volumen en hectolitros	% sobre el total anual	Volumen en hectolitros	% sobre el total anual	
1967	350.556	7,51	4.315.512	92,49	4.666.068
1968	423.300	8,69	4.446.843	91,31	4.870.143
1969	446.669	8,80	4.631.005	91,20	5.077.674
1970	613.117	13,13	4.055.353	86,87	4.668.470
1971	499.801	11,66	3.786.975	88,34	4.286.776
1972	520.569	12,86	3.528.337	87,14	4.048.906
1973	534.219	14,17	3.236.346	85,83	3.770.565

Fuente: Gobierno de la provincia de San Juan, 1991, 231. Sobre la base de datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura

Los datos muestran la gran preeminencia en San Juan del fraccionamiento en destino por sobre el efectuado en origen, aunque con una tendencia paulatina, pequeña y constante al aumento de este último.

En el periodo analizado alrededor del 90% del vino franqueaba los límites de esa provincia bajo la modalidad “a granel” para ser envasado en plantas ubicadas en las grandes metrópolis. Tan sólo un porcentaje muy reducido (del 7,51% al 14,17% según el año) se fraccionaba en origen.

Los montos de dinero que ingresaban a la provincia por venta de vinos eran menores que los que se hubieran podido obtener si el envasado en origen hubiera sido la modalidad predominante o única.

4.3 Las firmas propietarias de las plantas de fraccionamiento y sus proveedores de insumos en los inicios de la década de 1970.

Dada la complejidad de obtener y reproducir en esta investigación la lista completa de las firmas fraccionadoras de vinos en destino y sus proveedoras en cada uno de los años, puede utilizarse como elemento de diagnóstico la nómina dada por la AVA en su anuario de 1970.

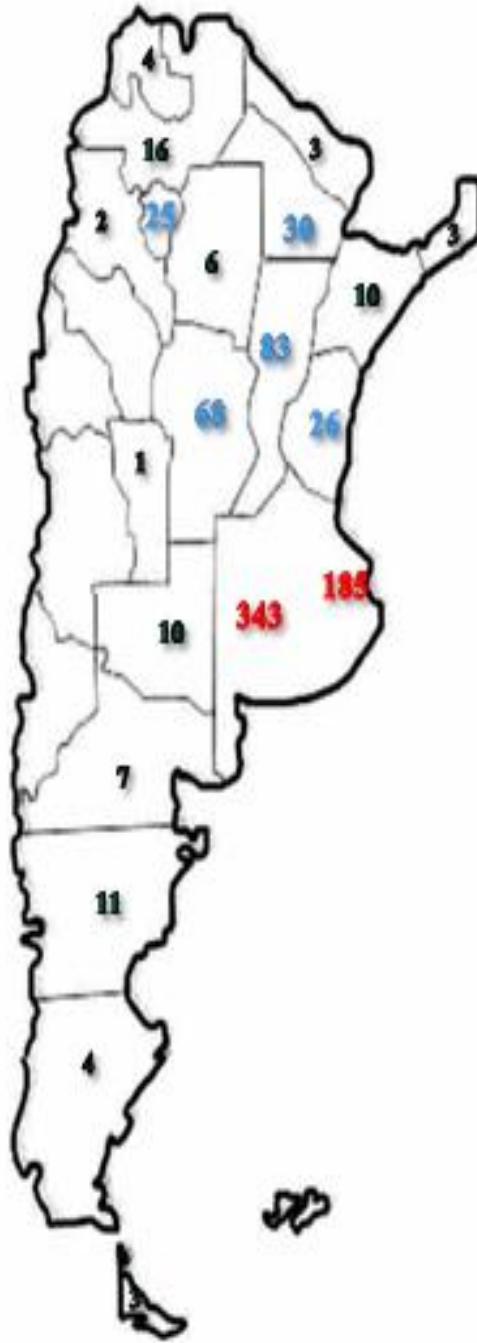
La AVA publicó la "Nómina completa de plantas fraccionadoras inscriptas en el INV a diciembre de 1969". Dicha lista brinda una aproximación a la distribución geográfica de las plantas de envasado en el país y sus proveedores. Ordenadas por provincias se registraban: Capital Federal: 185; Buenos Aires: 343 (de las cuales 184 estaban Gran Buenos Aires y 159 en el resto de la provincia); Catamarca: 2; Córdoba: 68; Corrientes: 10; Chaco: 30; Chubut: 11; Entre Ríos: 26; Formosa: 3; Jujuy: 4; La Pampa: 10; Misiones: 3; Río Negro: 7; Salta: 16; San Luis: 1; Santa Fe: 83 (de las cuales 29 estaban en Rosario y 54 en el resto de la provincia); Santa Cruz: 4; Santiago del Estero: 6; Tierra del Fuego: 3; y Tucumán: 25

La nómina publicada en el anuario de la AVA no incluye a ninguna planta fraccionadora de San Juan, Mendoza, Neuquén ni La Rioja. Este es un dato que permite inferir que en 1969, en las principales zonas de producción de la uva y del vino de traslado, no se utilizaba la modalidad de envasar fuera de bodega o a través de una firma distinta a la elaboradora, es decir que las plantas de fraccionamiento pueden haber sido muy pocas y pertenecientes a las mismas empresas elaboradoras de vino, e incluso ubicadas generalmente en la misma planta industrial

El mapa siguiente se elabora a partir de los datos anteriores y muestra la concentración de las plantas de fraccionamiento en la parte Centro y Este del país. La existencia de un número inferior de establecimientos en el Norte y en el Sur, y la carencia completa de los mismos en el Centro Oeste.

Gráfico 1: Distribución de las plantas de fraccionamiento en destino en la República Argentina, registradas en el INV en diciembre de 1969⁴⁴

⁴⁴ Los tamaños de letra y los colores indican el grado de concentración. El rojo en aquellas con más de 100 plantas, el azul para aquellas que tenían entre 25 y 99 y el negro para las restantes.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de AVA, 1970

En provincias con mucha población y una reducida superficie, la existencia de gran cantidad de establecimientos fraccionadores, implica que ellos tenían una participación importante en la configuración de las relaciones sociales, en el pago de impuestos a gobiernos locales, en las posibilidades de brindar empleo a la población de la zona, etc.

Capital Federal⁴⁵ tiene una superficie de 202,04 Km², lo que implica que a diciembre de 1969 había una planta de fraccionamiento cada 1,09 Km². Dentro de la lista publicada por la AVA figuran radicadas allí tradicionales firmas que poseían también bodegas elaboradoras en Cuyo que, en la mayoría de los casos, tenían propietarios que pertenecían a esta región, tales como: Arizú e Hijos S.A.I.C.; Cinzano Ltda. S.A.; El Globo S.A.; Escorihuela S.A.; Furlotti S.A. Ltda; Gabrielli y Baldini S.A. Ltda.; Gargantini S.A.; Giol Bodegas y Viñedos (2 plantas); Graffigna Hijos S.A.A.I.C.F.I.; Bodegas y Viñedos Santiago; Graffigna Ltda.; Grecco Hnos. S.A.I.C.; Grecco Juan; Peñaflores S.A.I.C.; Resero S.A.I.C.A.F.; Saint Remy S.A. Bodegas y Viñedos; San Juan S.R.L. Bodegas; Talacasto S.A.C.I. Bodegas y Viñedos (2 plantas); Valle de Uco S.A.I.C.A., etc. El Gran Buenos Aires o “Conurbano bonaerense” tiene una extensión de 2.681 Km², por lo que según los datos, en 1970 había una planta de fraccionamiento cada 14,57 Km². Dentro de las tradicionales firmas cuyanas que habían establecido plantas en el Conurbano se encontraba, por ejemplo, Del Bono S.A. Ltda.

Córdoba fue una tradicional plaza de envasamiento y venta de vinos cuyanos. Lo prueba el hecho que en ella estaban radicados bodegas pertenecientes a familias tradicionales de esa región, a cooperativas o a los estados provinciales: Castro Hnos.; El Globo S.A., Esmeralda S.A.; Giol; Graffigna Ltda.; La Superiora S.A.; CAVIC; La Rinconada Ltda. (Asociación Vitivinícola Argentina. 1970, 121 – 144).

En 1970 las principales plantas de fraccionamiento de Giol se localizaron en Buenos Aires (en las localidades de Mar del Plata, La Paternal, Bahía Blanca, San Martín, Junín, Palermo) en Salta (una en la capital y otra en Pichanal), Santiago del Estero, Santa Fe, Tucumán y Córdoba. Incluso en febrero de 1960, se puso en marcha el “Tren Giol” para trasladar el vino a granel desde Mendoza a Capital Federal. (Olguín, P. 2008)

El siguiente cuadro relaciona la cantidad de población registrada en cada provincia o grandes distritos en el censo de 1970 con el número de plantas de fraccionamiento.

Cuadro 16: Concentración de las plantas de fraccionamiento por provincias y población en 1969 -1970

Provincias o Distritos ⁴⁶	Número de plantas de fraccionamiento (según AVA en diciembre de 1969)	Posición en el ranking de provincias con mayor N° de plantas de fraccionamiento	Población (según Censo de 1970)	Posición en el ranking de provincias con mayor población	Relación entre población y plantas de fraccionamiento ⁴⁷
--------------------------------------	---	---	---------------------------------	--	---

⁴⁵ Capital Federal, desde la reforma constitucional de 1994, pasó a llamarse Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

⁴⁶ Se han discriminado los datos de 22 provincias argentinas, más el territorio federal de Tierra del Fuego y de Capital Federal. En el caso de Buenos Aires se presentan por separado los datos del Conurbano (o Gran Buenos Aires) y los del resto de la provincia.

⁴⁷ Los valores de esta columna se obtienen de dividir la cantidad de población en el número de plantas de fraccionamiento para cada una de la provincia. Estos valores se leen de la siguiente manera: cada “x” cantidad de población hay 1 planta de fraccionamiento en la provincia “y”

Capital Federal	185	1	2.972.453	3	16.067,31
Gran Buenos Aires	184	2	5.380.447	1	29.241,56
Resto de Buenos Aires	159	3	3.394.082	2	21.346,43
Santa Fe	83	4	2.135.583	4	25.729,92
Córdoba	68	5	2.060.065	5	30.295,07
Salta	66	6	509.803	11	7.724,29
Chaco	30	7	566.613	9	18.887,10
Entre Ríos	26	8	811.691	7	31.218,88
Tucumán	25	9	765.962	8	30.638,48
Chubut	11	10	189.920	18	17.265,45
Corrientes	10	11	564.147	10	56.414,70
La Pampa	10	11	172.029	21	17.202,90
Río Negro	7	13	262.622	16	37.517,43
Santiago del Estero	6	14	495.419	12	82.569,83
Jujuy	4	15	302.436	15	75.609,00
Santa Cruz	4	15	84.457	24	21.114,25
Misiones	3	17	443.020	13	147.673,33
Formosa	3	17	234.075	17	78.025,00
Tierra del Fuego	3	17	15.658	25	5.219,33
Catamarca	2	20	172.323	20	86.161,50
San Luis	1	21	183.460	19	183.460,00
Mendoza	0	22	973.075	6	-
San Juan	0	22	384.284	14	-
Neuquén	0	22	154.570	22	-
La Rioja	0	22	136.237	23	-

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INV (en Asociación Vitivinícola Argentina, 1970) y Censo de Población de la República Argentina de 1970)

Los datos del cuadro muestran la casi correspondencia entre las provincias que más plantas de fraccionamiento poseían y las que tenían mayor población. Esto prueba que esos establecimientos se radicaron en las grandes urbes del país porque allí tenían los mayores mercados de consumo. La concentración en esos espacios fue tal que existía alrededor de 1 planta de fraccionamiento cada dos o tres decenas de miles de personas en todas esas provincias.

La existencia de plantas fraccionadoras en destino de propiedad de las firmas privadas líderes de los mercados vitivinícolas (Grecco, Graffigna, Gargantini, Peñaflor, etc.), de la que era propiedad del Estado provincial mendocino (Giol), de la que pertenecía al conjunto de los viñateros de la provincia de San Juan (CAVIC) y de aquellas que eran de familias con participación en algún momento en el poder político de las provincias

cuyanas (ej. Gabrielli, Del Bono, entre otros) o en la conducción del INV (Toso), demuestra que existían algunas estrategias empresariales comunes entre las principales bodegas: la distribución de los establecimientos envasadores en varias provincias del país, vinculaciones con los poderes políticos locales, la transregionalización de intereses, y el control sobre las principales organizaciones representativas del sector.

El accionar de esas empresas líderes en los mercados oligopólicos de la uva y el vino de traslado no estaba asentado en una única zona geográfica y sus relaciones económicas, políticas y sociales se tejían en variados espacios. Por ello se puede comprender su negativa a radicar sus procesos de producción exclusivamente en un territorio; los agentes más poderosos de la AIV, el Estado y quienes lo representaban y determinaban su voluntad, tenían intereses propios en el mantenimiento de la configuración territorial tradicional de la cadena productiva.

La lógica imperante no era simplemente una opción mercantilista de agentes desvinculados de los intereses de una región, sino un mecanismo de captación de excedentes y acumulación que formaba parte del proceder normal de las empresas durante el periodo.

La instalación de las plantas de fraccionamiento en una región es un factor dinamizador del Complejo Agroindustria de Base Vitícola (CAIV)⁴⁸, ya que esos establecimientos demandan insumos y por lo tanto promueven la localización en zonas aledañas de sus firmas proveedoras. De esta manera se genera un proceso expansivo en la demanda de empleo y en la economía de la región.

El mismo anuario de la Asociación Vitivinícola Argentina en 1970, presenta una “Nómina de proveedores agrícolas e industriales de la vitivinicultura”, que es útil para analizar la localización de las industrias complementarias del CAIV.

Para el presente trabajo interesa indiciar la cantidad de proveedores vitivinícolas que se incluían por provincias según su rubro.

Cuadro 17: Distribución por provincia y por rubros de los proveedores agrícolas e industriales de la vitivinicultura en 1969

Rubro	Localización							Total
	Capital Federal	Buenos Aires	Córdoba	Mendoza	San Juan	Santa Fe	Otras	

⁴⁸ El Complejo Agroindustrial de Base Vitícola (CAIV) se constituye tanto por las cadenas productivas de base vitícola como por las actividades conexas. Dentro de estas últimas se encuentran:

- Actividades inducidas: aparecen como consecuencia de los flujos de eslabonamientos hacia atrás de la industria base y brindan insumos o elementos necesarios para la producción. Algunas de ellas son: metalmecánica, agroquímica, corcho, cartón, imprenta, vidrio, papel, transporte y maderera.
- Actividades satélites: son producto de los eslabonamientos hacia adelante. Surgen por la utilización de residuos o productos intermedios de la cadena principal. Ejemplo: producción de jugos de frutas, jaleas, dulces, bebidas colas, aceite y ácido tartáricos. (Gago, A. et. al. 1998, 16-20, 44-45)

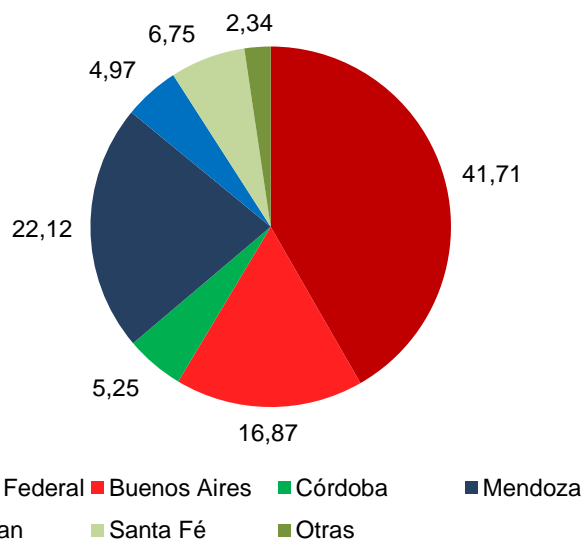
Accesorios e implementos para bodegas y plantas de fraccionamiento	12	8	2	22	5	2	3	54
Adhesivos	16	5		1		2		24
Alambres para viñedos	5			3	2			10
Balanzas	3	2		1				6
Bombas	20	8	4	6	5			43
Botellas	7	2		3				12
Calderas	13			3	2	2		20
Caños de goma y plástico	20	8		2				30
Cascos, cubas y toneles	9	2		6				17
Construcción de bodegas y plantas de fraccionamiento	3			5				8
Corchos, tapones	23	13	1	5	1	3		46
Damajuanas	10	5		2		2		19
Detergentes	11	7						18
Droguerías Industriales	15	5	2	3				25
Envases y cajas de cartón	15	5		2				22
Esqueletos de alambre	7	6	2	4				19
Etiquetas, creación y realización	4	1						5
Extractores de corchos y vitrolas	4							4
Filtros para vinos y borras	1	5		5	1		1	13
Instrumental para laboratorios	19			4				23
Laboratorios de análisis enológicos e industriales	3	1		5	1			10
Lonas	1			1				2
Maquinaria agrícola de uso en viticultura	29	23	35	9		56	14	166
Máquinas y equipos para bodegas y plantas de fraccionamiento	17	19		31	10	4	1	82
Máquinas y equipos para bodegas, reparación	3	3	1	7				14
Motores	20	3	1	10	3			37
Motosierras	4	5						9
Perforaciones				14	7			21
Postes y varillas para viñedos	5			5	3			13
Productos químicos y enológicos	14	5		3				22
Representantes de bodegas				20				20
Revestimientos de cubas, piletas, etc.	6	1			1			8
Riego por aspersión	8	4		3				15

Rodamientos industriales	16			5	2			23
Sanidad agrícola y fertilizantes	66	15	4	20	4		5	114
Tanques para vino	6	6	4	3	1	1		21
Tierras y placas filtrantes	10	1		6	2		1	20
Tijeras para cosecha de uva	1			2	1			4
Transporte de vino a granel	1	1		11	2			15
Transporte industrial	18	11		4				33
TOTALES	445	180	56	236	53	72	25	1067

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de Asociación Vitivinícola Argentina. 1970, 145

- 170

Gráfico 2: Distribución porcentual de las plantas proveedoras de insumos para la vitivinicultura por provincias en 1969



Fuente: Elaboración propia, en base a datos de Asociación Vitivinícola Argentina. 1970, 145

- 170

Los datos demuestran el estilo de desarrollo territorial alcanzado por la AIV hacia 1970. Tanto las actividades básicas de la cadena productiva como las industrias inducidas se radicaban en diversos puntos del país.

Es muy probable que la nómina publicada por la AVA no sea exhaustiva, es decir que no se hayan incluido todas las firmas proveedoras de la vitivinicultura. Además no se enumeran todos los rubros.⁴⁹ Sin embargo es el único dato disponible en la época y brinda información útil para el análisis.

⁴⁹ Por ejemplo no está incluida en la lista publicada por la AVA ninguna fábrica de botellas en San Juan, sin embargo según la edición del 30 de abril de 1961 de Tribuna existía en esa provincia desde 1952, dedicada a este rubro, la fábrica "San Juan", Sociedad Anónima Industrial del Vidrio.

En la nómina se incluyen empresas que abastecen de insumos a los agentes de los eslabones primario y secundario de la AIV.

San Juan y Mendoza concentraban alrededor del 90% de la producción de uva y vino, pero sólo se localizaban en sus territorios cerca del 27% de las industrias proveedoras; mientras que en Capital Federal y Buenos Aires poco más del 58% de ellas.

Según los datos del cuadro y el gráfico, Santa Fe, Córdoba, Buenos Aires y Capital Federal tenían más firmas proveedoras de máquinas y otros insumos vitivinícolas que San Juan. La capital de la república concentraba poco más del 40% de estas empresas.

Se puede concluir entonces que la distribución territorial de las actividades complementarias o inducidas de la agroindustria vitivinícola era generada y sostenida por la configuración territorial tradicional de la cadena productiva, pero a la vez consolidaba y provocaba tendencias al mantenimiento de ésta última.

Es decir, los proveedores de insumos se localizaron en las grandes urbes por diversos factores. En la mayoría de los casos no sólo vendían a la vitivinicultura sino a otras industrias que estaban radicadas en las metrópolis, lo que facilitaba las economías de escala. La localización en esos territorios de las actividades finales de la cadena productiva vinícola (fraccionamiento y comercialización) favorecía la instalación de sus proveedores en zonas aledañas. Pero además la presencia de esos proveedores en las grandes urbes generaba incentivos para que las plantas fraccionadoras quisieran localizarse allí, además multiplicaba el número de agentes interesados en el fraccionamiento en destino, tejía vinculaciones económicas y sociales entre todos ellos y brindaba oportunidades de empleo para un número importante de trabajadores.

De manera que se consolidó un bloque obrero - proveedor – fraccionador – comercializador territorialmente situado en las grandes metrópolis del país y opuesto al fraccionamiento de vinos en origen.

Pero el hecho de que esté situado en estos territorios no implica exclusividad ya que un gran número de estas firmas tenían sucursales o incluso sus casas matrices en las zonas productoras de uva y vino. De manera que se tejió una compleja red que atravesaba el espacio geográfico, generaba relaciones cruzadas entre agentes, condicionaba y dirigía el desarrollo de la AIV y modelaba el territorio.

En la estructura de la AIV se reflejó la distribución asimétrica de recursos del país. Es decir, aunque la producción de uva y la elaboración de vino se concentraran en las provincias de la Región Andina Central, una parte importante de las actividades industriales de la cadena y el grupo mayoritario de las industrias inducidas, se radicaron en las metrópolis dónde se encontraban el grueso de los recursos argentinos (mano de obra, instituciones políticas centrales, producción agraria exportadora, principales actividades manufactureras).

Hacia 1965 la planta estaba inactiva, entonces fue comprada por la firma Cattorini Hnos. S.A. (De La Torre, et. al. 2012, 150 – 151)

La presencia de proveedores de los diferentes eslabones distribuidos en el país, provocó también que el valor apropiado por cada etapa de la cadena productiva de la AIV tuviera que ser destinado en buena medida a pagar costos que implicaban filtraciones de ingresos interregionales. Es decir, del precio que obtenían los productores por el bien final o intermedio que ofrecían, una parte iba destinado a pagar insumos o maquinarias producidos por agentes de una región distinta a la suya.

Por último, hay que tener en cuenta que la localización territorial de las plantas no es un indicador directo del origen geográfico de sus propietarios y por lo tanto del destino final de las ganancias. Dicho de otro modo, aunque las tareas se realicen en una provincia, quienes se apropian de los beneficios generados por ella pueden provenir de otra o del extranjero.

SEGUNDA PARTE

Las políticas públicas sobre fraccionamiento de vinos en origen en Argentina

Capítulo 5.

Los antecedentes y las primeras políticas frustradas sobre fraccionamiento de vinos en origen en Argentina

El presente capítulo consta de 3 apartados. En el primero se describe la historia, el contexto de surgimiento y los aspectos básicos de una serie de normas que regularon la agroindustria vitivinícola en Argentina y que, sin ser su objetivo central, marcaron pautas acerca de la ubicación de las plantas de envasado. Ellas constituyen un antecedente de la primera política pública que trató exclusivamente el fraccionamiento de vinos en origen y que se analiza luego: La Resolución 782/63 del Instituto Nacional de Vitivinicultura. En el último apartado se estudia un proyecto de ley que fue aprobado por la Cámara de Diputados de la Nación en 1974, pero que no logró sanción en el Senado.

5.1 Los antecedentes

Se puede citar como ejemplo de las primeras políticas argentinas que se refirieron a la localización de las plantas de envasado de vinos a las siguientes:

- La ley número 243 de la provincia de Mendoza, sancionada el 15 de setiembre de 1902, que creó un régimen para las cooperativas vitivinícolas, estableciendo en el artículo 1º inciso b) que *“a partir del segundo año de creada la cooperativa, la tercera parte de los vinos que adquieran las mismas, procurarán expedirlos para el exterior y desde el tercer año, de la parte de producción que pueda enajenarse en el interior de la República, se destinará la tercera parte para expendirse embotellado”*. (Revista AFVO Nº 41. 1989, 25)
- En 1933 el gobernador Videla de la provincia de Mendoza creó la Comisión Autónoma de Defensa Vitivinícola, estableciéndole como objetivos fomentar las cooperativas de producción, instalar estaciones propias de fraccionamiento en distintos puntos del país para uso de los bodegueros de Mendoza o sus agentes y propiciar la instalación de bodegas de fraccionamiento fuera de la provincia. Estableció además que se otorgaría una prima de cinco centavos por cada litro de vino que se enviara a cualquier provincia del país cuyo consumo per cápita fuera inferior a 25 litros anuales. (Mateu, A. y Stein, S. 2009, 3-4)

- También en Mendoza. el 4 de diciembre de aquel año, se sancionó la ley 1.072 que en su artículo 1º prescribía que *“Desde el 1º de junio de 1934, sólo se permitirá en el territorio de la provincia, el expendio de vino destinado al consumo en botellas de vidrio cerradas con envases herméticos de una capacidad no mayor de 1.000 centímetros cúbicos”*. Esta ley fue reglamentada por los decretos 941 (de 1935), 331 (de 1936) y 488 (de 1937). Esta norma no cuestionaba la venta de vino a granel hacia fuera de la provincia, simplemente establecía las condiciones para el expendio en el interior de Mendoza. Era una medida que intentaba erradicar la venta de vino suelto almacenado en bordalesas y barriles.
- Una norma con características similares, fue la ley 658 del 27 de junio de 1935 sancionada en la provincia de San Juan cuyo artículo primero expresaba: *“Desde el 1º de diciembre de 1935 el expendio de vino destinado al consumo dentro del territorio de la provincia sólo se permitirá en botellas de vidrio herméticamente cerradas de una capacidad de 1.000 centímetros cúbicos”*. (Revista AFVO. Nº 41, 25)

Más allá de estas políticas aplicadas en momentos puntuales, en general predominó la inacción del Estado. Tan sólo las principales provincias productoras se ocuparon del tema del fraccionamiento, y casi nunca para promover que fuera en origen. Tan sólo regularon los tipos de envases, pusieron algunas condiciones a las cooperativas o simplemente promovieron el envasado en destino.

Hasta la década de 1950 inclusive, el Estado adoptó en forma alternativa y discontinua tres tipos de actitudes con respecto al lugar de fraccionamiento de los vinos: a) no lo reguló, dejando que las empresas decidieran libremente donde ubicar sus unidades productivas; b) promocionó la instalación de plantas envasadoras en destino c) adoptó políticas que incentivaron el fraccionamiento de vinos en origen, sólo en algunas provincias y con mínimo impacto en la modificación de la disposición territorial de los eslabones de la agroindustria.

Desde la década del '60 las plantas de fraccionamiento fueron cuestionadas en cuanto a las prácticas que en ellas se ejercían y a la ubicación de las mismas. No es que antes no hayan existido críticas hacia ellas, sino que el tema recién ingresó en la agenda de problemas socialmente vigentes en aquellos años, porque estaban dadas las condiciones para que el poder de los grandes bodegueros - fraccionadores fuera desafiado por otros agentes.

5.2 La Resolución 782 / 63 del INV

En 1963 surgió la primera política pública que trató específica y exclusivamente el fraccionamiento de vinos en origen. Tuvo un carácter obligatorio o coactivo, es decir que trató de imponer una regulación de la cadena productiva a la cual quedaban sujetos ciertos agentes productores. A continuación se presenta el contexto en que surge tal política y los actores que la promovieron, el texto de la Resolución dictada por el INV, el posicionamiento de los actores y el proceso que llevó a la derogación de la norma.

5.2.1 El contexto y el proceso de surgimiento de la política estatal

La profundización y reorientación del modelo ISI por las políticas desarrollistas iniciadas desde la presidencia de Arturo Frondizi, enfocaron al sector industrial como eje del crecimiento económico y espacio de regulación estatal. Promover el desarrollo industrial era el objetivo central de las políticas económicas.

En ese marco diversas políticas estatales surgieron para regular la AIV y la cuestión de la ubicación de las plantas de fraccionamiento pudo ser tematizada.

Las fluctuaciones en el precio de la producción vitícola generaban profundos efectos sobre las economías cuyanas. En 1963 se registró un descenso coyuntural en el valor de la uva fruto de una crisis de superproducción por el aumento de la superficie cultivada, las buenas condiciones climáticas y el alto rendimiento por hectárea. Si bien el consumo de vinos se expandía en esos años, la producción de vid lo hacía en una proporción superior y los bodegueros ejercieron su poder de mercado para pagar menos a los viticultores.

La crisis estaba signada por el deterioro de los precios de la uva y por el agotamiento de las relaciones establecidas por décadas entre viñateros y bodegueros sin intervención estatal. Los gobernadores de San Juan y Mendoza, mientras ensayaban soluciones locales, reclamaban ayuda al poder político nacional.

La crisis había ingresado en la agenda de problemas socialmente vigentes. Así se formaba un marco propicio para políticas estatales que reorganizaran la AIV.

En 1959 se había creado el Instituto Nacional de Vitivinicultura por ley nacional N° 14.878. Hasta ese año, la AIV estaba regida por diversas normativas, dentro de las cuales se destacaba la ley nacional N° 12.372, sancionada en 1938, que establecía las disposiciones básicas que regirían la agroindustria y creaba como órgano rector a la Dirección General Vitivinícola, que más adelante se transformó en la Dirección de Vinos y Otras Bebidas, conformada por funcionarios designados exclusivamente por el Poder Ejecutivo Nacional, con sede central en Buenos Aires y dependiente del ministerio encargado de los temas agrícolas (cuya denominación fue variando en los años siguientes).

La ley 12.372 regulaba los aspectos referidos a la comercialización, control y fiscalización técnica, establecía las características de los vinos genuinos y demás productos derivados de la uva, las prácticas enológicas permitidas y las que estaban prohibidas, además de las penalidades ante las infracciones. La función de control quedaba en manos de las Oficinas Químicas Nacionales. *“Pero quedaron fuera de la ley una serie de consideraciones importantes tales como la prohibición de corte, fraccionamiento y manipuleo del vino fuera de las bodegas o de los locales adscriptos a las bodegas para el expendio al público y la necesidad de la especificación sobre el tipo de envase de venta al público. Otra gran ausencia de la ley era la falta de representatividad de los viñateros sin bodegas (que constituían el sector más desprotegido), de los enólogos... y de los trabajadores”.* (Borcosque, L. 2006, 5)

La ley sucesora, la 14.878, conocida como “Ley General de Vinos”, tampoco prohibió el corte, fraccionamiento y manipulación del vino fuera de las bodegas, pero especificó las normas técnicas para el control de la genuinidad de los productos vitivinícolas, estableció sanciones a los infractores, creó al INV como sucesor de la Dirección de Vinos en su función de organismo encargado del contralor técnico y la promoción vitivinícola, y estableció una conducción para el Instituto que intentó condensar en su interior la representación de los diversos sectores de la AIV e institucionalizar sus conflictos.

Su directorio quedó conformado de acuerdo al artículo 4° de la siguiente manera: Un presidente designado por el Poder Ejecutivo Nacional, que duraba 4 años en sus funciones y podía ser reelecto; Un consejo directivo integrado por: 2 representantes de Mendoza, 2 de San Juan, 1 de Río Negro, 1 de La Rioja, 1 del resto de las provincias vitivinícolas por orden de producción, 1 de los productores vitícolas, 1 de los industriales, 1 de las cooperativas vitivinícolas, 1 de los obreros vitivinícolas y 1 de los fraccionadores del vino.

Los gobiernos provinciales y las entidades más representativas de cada sector proponían sus candidatos quienes debían ser ratificados por el PEN.

La creación del INV le otorgó participación en el órgano de contralor de la vitivinicultura a las provincias y organizaciones involucradas en esta agroindustria. Era un órgano con representantes del sector público y privado financiado principalmente con un impuesto al vino, comúnmente denominado “sobretasa”, que varió en los primeros años del 1% al 3% del precio de venta al público y con otros aportes estatales.

Los gobiernos de las provincias con mayor producción vitivinícola son los que tendrían participación en la conducción del INV. Según la ley, los miembros del directorio que representaban a los productores, industriales, cooperativas, obreros y fraccionadores, eran designados a propuesta de las entidades con mayor número de afiliados o asociados. En el momento de creación de la ley, estas entidades, salvo la de los fraccionadores, se encontraban en las provincias con mayor producción, en especial en Mendoza, lo que implicó que el órgano tuviera como miembros a varios integrantes de esa provincia, en la cual estaría situada, según el Art. 6º, la sede oficial del organismo.

El sector viñatero en el primer directorio estuvo representado no sólo por el miembro del Consejo Directivo enviado por la organización más representativa (la Asociación de Viñateros de Mendoza), sino también por algunos de los delegados de los poderes ejecutivos provinciales afines al sector⁵⁰.

El directorio demoró en conformarse pero cuando lo hizo adquirió protagonismo en la formulación de políticas.⁵¹

⁵⁰ Por ejemplo el gobierno de San Juan envió como uno de sus representantes a Cristóbal Carvajal Moreno, quien había sido presidente de la Federación de Viñateros.

⁵¹ Por ejemplo, estableció la creación de bodegas en la provincia de Mendoza destinadas a moler la uva de los pequeños productores y otorgó un préstamo para la ampliación de la Bodega del Estado en San Juan. Además tuvo una importante actuación en el control y sanción del fraude en la elaboración de vinos, lo cual era relevante porque había sido la cuestión principal que motivó al

Los grandes bodegueros y fraccionadores tuvieron fuertes disidencias respecto de la distribución de los cargos en el directorio y las primeras políticas aplicadas por el Instituto. Ellos habían tenido, a través de la influencia en el gobierno nacional, una fuerte injerencia en la antigua Dirección de Vinos pero empezaron a compartir el poder para regular la agroindustria con el sector viñatero y los gobiernos de las provincias vitivinícolas a partir de la creación del INV. (Hernández, J. 2010, 50-63).

El Instituto del Vino durante sus primeros 4 años fue órgano de concreción de algunas aspiraciones de los empresarios vitícolas y de los gobiernos de las provincias productoras de uva, que habían sido postergadas en las décadas anteriores.

Como una de las políticas de transformación de la AIV impulsadas por el primer directorio del INV surge la primera política sobre fraccionamiento de vinos en origen.

5.2.2 El contenido de la Resolución

El 20 de noviembre de 1963, el Instituto Nacional de Vitivinicultura sancionaba la Resolución N° 782 que constituyó la primera política pública que trató exclusivamente sobre fraccionamiento de vinos en origen, estableciéndolo como obligatorio para los envases superiores a 1 litro.

El INV en uso de sus facultades como organismo rector de la AIV dictó esa Resolución, de carácter coercitivo, sin un periodo de discusión ni posicionamiento previo de los otros actores, lo que llevó a que la movilización y el planteamiento de estrategias se efectivizara en los días posteriores.

En los considerandos de la Resolución se hace referencia a una tendencia reciente del mercado que la normativa vendría a consagrar como obligatoria: el fraccionamiento de vinos en damajuana exclusivamente en la zona de origen. El argumento principal sostenido formalmente era facilitar el control de la genuinidad de los vinos.⁵²

La parte normativa de la Resolución dice en su artículo 1°: *“A partir del 1 de enero de 1964, el vino en envases superiores a 1 litro sólo podrá fraccionarse en las zonas en que dichos vinos se hubieran producido. Por consiguiente, a partir de la fecha indicada, el*

poder político para crear el Instituto, tras haberse registrado múltiples casos de estiramiento de los volúmenes y adulteración de los vinos en bodegas y plantas de fraccionamiento.

⁵² Los considerandos argumentaban que: *“...en estos últimos tiempos se ha generalizado la venta de vinos en damajuanas provenientes en su mayor proporción de las zonas de producción; con lo que se ha logrado llevar a los centros de consumo vinos de buena calidad, apreciados por las características propias de cada zona y a un costo adecuado para el consumidor.*

Que en razón del éxito de la damajuana se advierte una tendencia en las zonas de gran consumo a fraccionar en las mismas, también en damajuanas, vinos que al soportar el proceso de traslado y transvase en grandes volúmenes, como así también los demás manipuleos propios de ese proceso, son susceptibles de modificaciones que alteran la calidad originaria.

Que lo mismo sucede en los envases superiores, con el agravante de su mayor dificultad para un efectivo control.

Que el fraccionamiento de origen en envases superiores a 1 litro, es viable, de inmediato, sin modificaciones estructurales de la economía vitivinícola, por tratarse de una forma de fraccionamiento que se utiliza principalmente en las zonas de producción...” (Resolución INV 782/63)

vino que circulara en contravención a esa norma será considerado “en infracción”, art. 24 inc. i) de la ley 14.878, sujeto a las sanciones que prevé la misma ley⁵³.”

El Art. 2° establecía la excepción para el vino envasado en bordalesas y barriles, hasta que fuera dictada una norma específica que lo regulara. (Resolución INV 782/63).

El lapso establecido para que las plantas se adecúen a la norma era de poco más de 1 mes, lo que significaba el cierre casi inmediato de algunas de las líneas de envasado de aquellos establecimientos que fraccionaban en destino. Las firmas propietarias entonces tenían como alternativas: envasar sólo en recipientes iguales o menores a 1 litro, trasladar sus plantas, establecer sucursales en la zona de producción de los vinos o comprar la materia prima exclusivamente a agentes de sus mismos territorios.

La norma le otorgaba exclusividad y monopolio del envasado en recipientes superiores a un litro a todas aquellas zonas elaboradoras de vinos. El concepto de “zona” no estaba definido, tampoco cuál sería la distancia máxima permitida entre la bodega elaboradora y la planta de fraccionamiento o cómo quedarían definidas las áreas productoras al interior de las cuales el vino debía quedar listo para el consumo. Al parecer tales áreas estarían delimitadas por los límites políticos de cada provincia, aunque no se especificaba en el texto.

El 13 de diciembre de 1963 se sancionó la Resolución N° 824 del INV que prohibía todo traslado para cortes de vinos salvo que luego el producto final fuera envasado en botellas con una capacidad máxima de 1 litro. Además fijaban condiciones que las damajuanas debían cumplir para garantizar la autenticidad del origen de su contenido (marbetes, nombre de la firma envasadora, cápsulas de plástico recubriendo el gollete del envase, etc.). Esta norma complementaba a la anterior.

5.2.3 Las posiciones de los actores

Tras la publicación de la Resolución 782/63 los agentes vinculados a la AIV adoptaron posiciones y estrategias para la defensa de sus intereses. Si la normativa entraba en vigencia ella iba a modificar la configuración territorial de la cadena productiva vitivinícola.

El tema ingresó en la agenda de los medios de comunicación, de las organizaciones vinculadas a la AIV y del poder político. La heterogeneidad y las contradicciones de las instituciones estatales se expresaron claramente en esta etapa.

En el INV el predominio de personas de procedencia cuyana y de vinculación con los viñateros de esa región en el directorio fue un factor clave en el dictado de las resoluciones y en su ratificación en los días posteriores.⁵⁴

⁵³ El art. 24 inc. i) de la ley 14.878 establecía que serán reprimidas por el INV *“las transgresiones a las disposiciones de esta ley o a sus normas reglamentarias, no especificadas en los incisos precedentes, con multas de m\$ n 1.000 a 1.000.000. Las multas se deberían graduar... teniendo en cuenta según corresponda, la capacidad elaborativa de la bodega, el promedio de fraccionamiento mensual del último trimestre, o el de la venta del último trimestre; y, asimismo, la gravedad de la infracción y la reincidencia como infractor, siendo esta última particular situación agravante”*

⁵⁴ En los primeros días de diciembre su directorio ratificó la decisión en un comunicado que expresaba: *“Pese a la fuerte oposición de los infractores de la Capital Federal, en contra de la*

Quienes apoyaron la política pública expresaron su posición en los medios de comunicación y ante las autoridades nacionales defendiendo las normas sancionadas: el gobernador de la provincia de San Juan, Leopoldo Bravo, envió un telegrama al presidente de la Nación (Diario De Cuyo, 8/12/1963)⁵⁵; la Federación de Viñateros de San Juan envió sendos telegramas al Presidente y al Ministro de Economía de la Nación (Diario De Cuyo, 08/12/1963).⁵⁶; la Cámara de Diputados de Mendoza aprobó el 11 de diciembre de 1963 por unanimidad una declaración que expresaba su acuerdo con la Resolución y solicitaba incluso que *“El Instituto Nacional de Vitivinicultura no permita el fraccionamiento del vino fuera de su zona de producción”* (Los Andes, 12/12/1963)

Quienes se opusieron a la Resolución 782 intentaron influir en el gobierno nacional para que dictara la intervención del INV, declarara el cese en sus funciones de sus autoridades y dejara sin efecto la política.

La posición de las firmas fraccionadoras fue presentada en un cable de la Agencia de Noticias UPI publicado en el diario Tribuna el día 8 de diciembre de 1963. Allí se resume lo acontecido en una asamblea en la que participaron 400 *“comerciantes fraccionadores”* de la Capital Federal y de Buenos Aires y se transcriben las declaraciones de algunos de ellos, de los cuales no se indican nombres, que criticaron la Resolución del INV, sosteniendo que:

- Si la Resolución entra en vigencia , *“...el vino en damajuana sufrirá un aumento de aproximadamente 10 pesos el litro”*
- *“Si el Instituto desea... ejercer un efectivo control de la calidad, no se entiende que pueda pretenderse que esa medida se cumplirá mejor en San Juan o en Mendoza que en Buenos Aires y Rosario”*
- *“Los fraudes descubiertos por el Instituto han sido cometidos por las propias bodegas y no en las plantas fraccionadoras”*
- *“La decisión del Instituto de Vitivinicultura provocará una grave situación económica a alrededor de 30 mil personas que incluye a propietarios de plantas fraccionadoras, transportistas, distribuidores y corredores que atienden la actividad de un comercio cuyo capital oscila en los diez mil millones de pesos”*
- *“La medida obliga... a un fraccionador que tenga una venta de 5000 damajuanas por día, a adquirir ahora 70.000 envases más para el recambio y reserva, envase que al*

medida dictada por el organismo, disponiendo la obligatoriedad de envasar exclusivamente en la zona de producción, cuando se empleen recipientes mayores de un litro, el consejo directivo del Instituto Nacional de Vitivinicultura se encuentra firmemente decidido a llevar adelante y sin modificaciones dicha medida...” (Diario De Cuyo, 14/12/1963).

⁵⁵ El texto del telegrama decía: *“El INV... ha dictado la Resolución N° 782 por la que establece que a partir del 1 de enero de 1964, el vino en envases superiores a 1 litro sólo podrá fraccionarse en las zonas en que dichos vinos se hubieren producido; medida ésta que nuestro gobierno apoya con toda decisión, por considerarla oportuna y saludable para la industria vitivinícola”* (Diario De Cuyo, 8/12/1963)

⁵⁶ Los comunicados fueron idénticos y expresaban: *“Federación de Viñateros de San Juan apoya decididamente resolución del Instituto Nacional de Vitivinicultura que establece envasado de vinos en damajuana solamente en zona de producción. Trátese de una medida de saneamiento de la industria que beneficia a millares de productores vitícolas y consumidores”* (Diario De Cuyo, 08/12/1963).

precio de 100 pesos cada uno significaría una nueva inversión de 7 millones de pesos, todo lo cual no hará más que agravar la delicada situación financiera del comercio del ramo” (Diario De Cuyo, 8/12/1963)

La federación de entidades empresarias ACIEL, envió una nota dirigida al Presidente del INV, solicitando la derogación de la Resolución 782, argumentando que el Instituto de Vitivinicultura carecía de atribuciones legales para adoptar tal decisión, que la normativa sobre fraccionamiento en origen era inconstitucional porque atentaba contra la libertad de comercio consagrada en el artículo 14 de la Constitución Nacional, que para sancionar la norma no fueron consultados amplios sectores y que sus efectos serían perjudiciales para todos los grupos involucrados, en especial los consumidores que deberían pagar más por los vinos dado el encarecimiento que provocaría en el costo de fletes, envases, etiquetas y corchos. (La Nación, 17/12/1963)

La AVA también manifestó en una declaración su oposición y protesta por la medida a la que calificó de violatoria a la Constitución. Argumentó que se generarían cierres de plantas fraccionadoras de vinos en destino con la consiguiente disminución de la demanda de vinos de traslado y por parte de los consumidores, y que la ubicación de las plantas no era el aspecto decisivo para lograr la genuinidad de los vinos ya que la adulteración podría realizarse en la zona de origen y el INV contaba con delegaciones en todo el país para cumplir su tarea de fiscalización (La Nación, 17/12/1963).

El gobernador de Buenos Aires, Anselmo Marini, se opuso enérgicamente a la medida dictada por el Instituto del Vino reclamando su suspensión inmediata. En una nota dirigida al Presidente de la Nación expresó su posición, argumentando que, en caso de aplicarse, la Resolución generaría el despido de miles de obreros de su provincia, afectaría a 1.000 empresas radicadas en su territorio, provocaría una gran paralización industrial y crearía privilegios para una sola región. (Tribuna, 14/12/1963).

Marini, perteneciente a la UCRP al igual que el presidente Arturo Illia y apoyado por la AVA, inició una campaña de presiones al Poder Ejecutivo Nacional solicitando la intervención sobre el INV y la derogación de la Resolución 782.⁵⁷

El gobernador de Mendoza colaboró con quienes promovían la intervención del INV. Francisco Gabrielli, miembro de una tradicional familia bodeguera poseedora de una planta fraccionadora en Capital Federal (Gabrielli y Baldini S.A. Ltda), expresó al Diario La Nación sus críticas hacia la representación de los sectores al interior del directorio del Instituto: *“No es posible – dijo – que Mendoza y San Juan con el 90% de la producción vitivinícola del país, tengan sólo 4 de los 12 miembros del directorio”*. (La Nación, 20/12/1963). Estas declaraciones, si bien no promovían directamente la intervención, coadyuvaron a crear las condiciones políticas necesarias para que el Poder Ejecutivo

⁵⁷ En 1984 la Sociedad Argentina de Fraccionadores de Vino, con sede en Buenos Aires, recordaba la actitud de Marini: *“Durante la presidencia del Dr. Illia, las provincias productoras intentaron vulnerar nuestros derechos, en aquella oportunidad, el entonces gobernador de la provincia de Buenos Aires, Dr. Marini, interpretó que se trataba de intereses creados y encabezó la defensa de nuestros derechos y de las fuentes de trabajo del fraccionador”* (Clarín, 1/11/1984)

Nacional argumentara conveniente el cese de funciones de las autoridades del INV y la recomposición de su conducción.

La Cámara de Senadores de la provincia de Mendoza, a iniciativa del bloque de la Unión Cívica Radical del Pueblo, aprobó un pedido de intervención al Instituto el 12 de diciembre de 1963 (Los Andes, 13/12/1963), aunque al día siguiente sancionó una declaración en la que apoyaba la norma sobre fraccionamiento de vinos en origen. (Los Andes, 14/12/1963).⁵⁸

Otra institución que expresó similar discrepancia interna fue la Federación Económica de San Juan, organismo que nucleaba a la cámaras empresariales de su provincia y que aprobó por mayoría de votos de su directorio pedir al gobierno nacional la intervención del Instituto. El sector bodeguero local impulsó tal pedido, con la oposición de la Federación de Viñateros⁵⁹. (Tribuna, 12/12/1963)

La controversia tuvo un desenlace: el presidente Arturo Illia decidió intervenir por decreto el INV nombrando en el cargo de interventor al Secretario de Comercio de la Nación, Alfredo Concepción, quien desde Buenos Aires ejercería las funciones que la ley 14.878 le asignaba tanto al directorio como al presidente. La primera medida dictada por la nueva conducción fue la suspensión de las resoluciones 782 y 824.

5.2.4 El impacto imprevisto

Las resoluciones 782 y 824 fueron dejadas sin efecto por otra resolución dictada a fines de diciembre de 1963 por el interventor Alfredo Concepción. La medida consistió en una “suspensión transitoria” que consistía, en realidad, en la postergación indefinida de la fecha a partir de la cual entrarían en vigencia las resoluciones. Tal lapso de tiempo nunca concluyó lo que significó que la nueva autoridad del Instituto no permitió que se comenzara a implementar la primera política sobre fraccionamiento de vinos en origen.

La Federación de Viñateros de San Juan protestó de inmediato mediante un comunicado: *“La intervención del INV es un hecho anormal mediante la cual el P.E. nacional ha privado a los sectores directamente vinculados al complejo vitivinícola de la justa participación en el gobierno del organismo... Sin fundamentos sólidos, a dos meses de la renovación legal del directorio, sin que la ley dé al P.E. nacional una explícita facultad para intervenir un organismo que no es una mera dependencia administrativa del Gobierno Central, el anuncio ha creado una profunda preocupación en los sectores de la producción pues se advierte la posibilidad de resurrección de viejas prácticas de*

⁵⁸ Esa declaración expresaba en el artículo 1° *“Que la Cámara de Senadores ve con agrado la medida adoptado por el Instituto Nacional de Vitivinicultura, Resolución 782/63...”*; y en el artículo 2°: *“Que hace votos para que se reglamente a la brevedad posible la actual ley de vinos”* (Los Andes, 14/12/1963). La inclusión de este último artículo fue fruto de la negociación con la UCRP que había impulsado el día anterior el pedido de intervención al INV. Destacar la necesidad de reglamentar la ley 14.878 era un modo de mostrar la ineffectividad del directorio del Instituto en lograr este objetivo. La Cámara de Senadores expresaba en su seno la disyuntiva de intereses que atravesaba al poder político y económico mendocino.

⁵⁹ La organización de empresarios vitícolas envió un breve telegrama al Presidente y al Secretario de Comercio de la Nación que decía: *“Federación de Viñateros de San Juan ratificó en reunión del Consejo Superior de la Federación Económica, su posición de no intervención al Instituto Nacional de Vitivinicultura.”* (Tribuna, 12/12/1963)

adulteración y aguamiento que constituyeron una sombra negra en la historia de la producción nacional. Tal posibilidad se ve más cercana, cuanto una de las primeras medidas tomadas por el señor interventor del Instituto, fue derogar una saludable disposición por la que se exigía el envasado en origen de los vinos fraccionados en damajuana. (Tribuna, 29/12/1963)

Con los mismos destinatarios, el Poder Ejecutivo de la provincia de San Juan emitió un telegrama criticando la suspensión de la norma sobre fraccionamiento en origen: “... este gobierno protesta enérgicamente por la medida inconsulta de dejar en suspenso la disposición del Instituto Nacional de Vitivinicultura, que con sano criterio prohíbe desde el 1° de enero próximo la venta de vino en damajuanas. Consideramos tal apresurada resolución como una afrenta a las provincias productoras, ya que se han considerado únicamente intereses comerciales propios de las zonas de consumo y totalmente ajenos a los problemas de nuestra industria madre...” (Tribuna, 29/12/1963)

Diario de Cuyo de la provincia de San Juan también se opuso a la derogación de la Resolución 782 en una editorial: “...Tendiente a promover una mayor genuinidad y garantizar al consumidor la seguridad de obtener en cualquier punto del país un producto noble y genuino sin estiramientos, el Instituto del Vino dictó la Resolución que la actual intervención ha derogado en un primer acto inconsulto, como testimonio del centralismo porteño que deja planteado un grave interrogante sobre la licitud de los móviles que movieron la intervención del organismo... Se ha invocado psicológicamente la crisis de mano de obra en las plantas del Gran Buenos Aires, magnificando las cifras, cuando el problema de trabajo es de orden nacional y el embotellamiento total en origen puede generar mañana la activación de nuevas fuentes de trabajo en Cuyo...” (Diario De Cuyo, 29/12/1963)

Apoyaron la decisión del interventor del INV los mismos actores que se habían opuesto a la sanción de la Resolución. La Sociedad Argentina de Fraccionadores y la Asociación de Fraccionadores de Vino sin Bodega Propia, inmediatamente suspendida la aplicación de la Resolución 782 realizaron una asamblea en la que convocaron a los representantes de las firmas fraccionadoras de las grandes metrópolis para apoyar a Concepción.

Según la síntesis periodística del encuentro los organizadores celebraban la decisión de la intervención del INV argumentando que:

- Había evitado el cierre de más de 2000 plantas que ocupaban a 50.000 trabajadores y pagaban fuertes contribuciones e impuestos nacionales y provinciales.
- “La pretensión de los productores de Mendoza de producir la uva, elaborar el vino y fraccionarlo también obligatoriamente en su territorio, es injustificada e inconveniente económicamente y constituye un intento de maniobra monopolística”
- “Si todos los productores del país pretendieran adoptar idéntico criterio, el azúcar debía ser fraccionada en Jujuy, Salta o Tucumán, el trigo o el lino no se industrializarían o comercializarían fuera de la zona productora y cada provincia pretendería establecer

idéntico monopolio para su producción con grave perjuicio para la economía del país y para la propia zona productora”

- Además elogiaron la acción del Gobierno de Buenos Aires (Los Andes, 28/12/1963).

La Cámara de Bodegueros Exportadores de San Juan que no había expresado de manera formal su opinión con respecto a la Resolución 782 ni a la intervención del Instituto, una vez sancionado el decreto del Poder Ejecutivo Nacional, se reunió con el gobernador Bravo y consiguió que éste enviara al gobierno nacional un pedido para que el interventor del INV se radicara en Mendoza y designara un consejo asesor ad honorem (Tribuna, 27/12/1963).

El diario Los Andes en su editorial del 28 de diciembre de 1963, criticó a los miembros del directorio disuelto y explicó los argumentos que llevaron a la decisión de intervenir el órgano, a la vez que valoró la lucha contra la adulteración emprendida en los años anteriores y pidió que la intervención dure sólo el tiempo suficiente para reglamentar la Ley General de Vinos y conformar un nuevo directorio. En la nota no se menciona la Resolución 782 y se le otorga un espacio marginal en la edición a la transcripción del comunicado que el gobernador de San Juan envió al Poder Ejecutivo Nacional protestando por la suspensión. La actitud del periódico colaboró a brindar un consenso condicionado a la intervención del INV, ya que reconoció la necesidad de la misma y ocultó uno de sus reales motivos, a la vez que pidió retornar en breve tiempo a la normalidad institucional.

El efecto central de la Resolución 782 no había sido previsto por quienes la promovieron. Ésta fue el factor principal para que los agentes que anteriormente criticaron la forma de conducción del INV influyeran sobre el gobierno nacional para que dictara la intervención, lo cual significaba la modificación de hecho de una parte de la ley 14.878. Porque sin necesidad de reformar a través del Congreso Nacional esa ley, el Estado nacional suprimió la autonomía y la representación multisectorial de intereses que había impulsado en 1959 el surgimiento de esa política estatal.

Los argumentos formales aducidos en el decreto de intervención dictado por el Poder Ejecutivo Nacional eran que el directorio no había cumplido con sus tareas de reglamentar la Ley General de Vinos y evitar el fraude en la elaboración, y que algunos de sus miembros ya habían presentado la renuncia atentos a la pronta renovación de los representantes de acuerdo a la ley que debía efectuarse en marzo de 1964 (Diario De Cuyo, 31/12/1963). La intervención se prolongó por 21 años.

En 1984 en pleno auge de la crisis de la vitivinicultura, dentro de las propuestas de medidas a adoptar que se discutían entre la dirigencia del INV y los gobernadores de San Juan y Mendoza figuraba la puesta en vigencia de la Resolución suspendida (Diario De Cuyo, 22/01/1984), lo que demuestra que seguía operando en el imaginario de los actores como el prototipo de las políticas públicas sobre fraccionamiento en origen. *“Es indudable que la Resolución 782, constituyó, y sigue constituyendo aún, una iniciativa*

ponderable destinada a poner en marcha, en alguna medida, el envasado en las zonas de producción” (Mó, F. 1979, 226)

5.3 El proyecto de ley de fraccionamiento en origen de 1974

En el año 1974 se gestó un nuevo proyecto de regulación de la ubicación de las plantas de fraccionamiento de vinos. Fue el más ambicioso y radical de todos porque obligaba al envasado total en origen. Paradójicamente, en el Congreso de la Nación recibió un amplio apoyo en una cámara y ni siquiera fue tratado en la otra. La política pública murió antes de nacer.

5.3.1 Las condiciones para que el problema reingrese en la agenda

Como se dijo anteriormente, desde mediados de la década del '60, ante la elevación del precio de la uva, los bodegueros, cada vez en mayor proporción, dejaron de comprarla y ofrecieron a los viñateros contratos de elaboración a maquila. Hacia finales de esa década, este sistema ya era mayoritario, lo que implicaba que el precio que más influía en el desenvolvimiento económico de las provincias vitivinícolas y de sus productores primarios, ya no era el de la uva, sino el del vino de traslado.

La insuficiencia de la producción primaria para atender las demandas del mercado, la ideología desarrollista de los gobiernos nacionales y la decisión de los gobiernos provinciales de propiciar el desarrollo local, promovieron medidas de promoción a la plantación de nuevos viñedos y la construcción de vasija vinaria, tales como desgravaciones a través del impuesto a los réditos en 1966 y del impuesto a las ganancias en 1973, créditos a través del Banco Nacional de Desarrollo, etc. Los empresarios respondieron plantando alrededor de 60.000 has. de vid, que hacia mediados de la década del '70 ya estaban en plena producción. (Cernadas, J. y Forcinito, K. 2004, 17 – 18)

Los gobiernos peronistas entre 1973 y 1976, ante la inflación general en el país, establecieron precios máximos para múltiples productos, entre ellos el vino, lo que ocasionó crisis temporarias en la agroindustria. La retracción en el precio del vino al consumidor se trasladó paulatinamente hacia los eslabones anteriores de la cadena. La demora en esa transmisión generó un aumento de la participación de los maquileros y trasladistas en los ingresos de la AIV, llegando el valor del vino de traslado a representar el 50% del total que se pagaba por el producto final.

Mientras que el precio de la uva y el vino de traslado crecieron durante la segunda parte de la década del '60 y principios de los '70, el tema del fraccionamiento en origen no ingresó en la agenda de problemas nacionales y sólo marginalmente mantuvo alguna presencia en la de las provincias. El aumento de los ingresos de los productores vitivinícolas desvió su atención de las luchas por la apropiación de ingresos y excedentes al interior de la cadena productiva.

Sólo se registra un proyecto de ley en Mendoza en 1966, que establecía que todo el vino que saliera de esa provincia debería hacerlo en envases no mayores de un litro. La

medida se aplicaría progresivamente, partiendo de un 20% en el primer año, para llegar al 100% en el quinto. Además establecía requisitos que deberían cumplir los envases para evitar que la norma fuera burlada y creaba un premio para los bodegueros que innovaran utilizando recipientes distintos a la botella de vidrio tradicional.

Algunas de las entidades vitivinícolas mendocinas pusieron objeciones al proyecto. Argumentaban que el carácter exclusivamente local de la iniciativa colocaría en una posición desventajosa a la provincia ya que se encarecerían sus vinos dificultando la competencia con San Juan. Además planteaban que multiplicaría la necesidad de medios de transporte y requeriría inversiones en plantas de envasado que los industriales locales no estaban en condiciones de asumir. El riesgo adicional era la consiguiente disminución de la demanda de uva a los viñateros. Las objeciones y las presiones fueron tantas que el proyecto fue solamente debatido en comisión, no llegando a ser sancionado. (Díaz Araujo E. e Iuvaro, M. 2006, 71)

El avance en la promoción del fraccionamiento en origen a nivel nacional ocurrió a través del Código Alimentario sancionado en 1969, como Ley 18.284, que en el marco de las regulaciones de las denominaciones de diversos productos, creó la figura del “vino regional”, basada en un criterio de afección o procedencia territorial. Entendía por tal al “vino genuino” elaborado en La Rioja, San Luis, Catamarca, Córdoba, Jujuy, Salta y los de las otras provincias que el INV incluyera. Además especificaba una serie de requisitos tales como la prohibición / ausencia de cortes o mezclas con vinos importados, su elaboración con uva producida dentro de la misma provincia y que el producto final fuera fraccionado en origen. El código admitía la mezcla con caldos provenientes de otras localidades, lo que motivó la posterior rectificación del INV prohibiendo todo tipo de cortes. (Coello Martín, C. y González Botija, F. 2004, 31 – 3).

La adhesión a esta norma era optativa para las firmas que podrían garantizar cierta genuinidad de los vinos, calificándolos como regionales si completaban el proceso productivo en un mismo territorio. Además la disposición tenía un carácter promocional para aquellas provincias de menor producción. El impacto fue reducido al no abarcar a Mendoza y San Juan, cuyos representantes políticos y empresariales siempre se manifestaron recelosos de los beneficios otorgados a sus competidores.

El fraccionamiento del vino en el país estaba regulado hacia mediados de la década de 1970 simplemente por las tendencias del mercado. Los siguientes datos muestran la evolución del total envasado en origen, en volumen y como porcentaje en relación al total del consumo nacional.

Cuadro 18: Evolución del consumo anual y de los volúmenes fraccionados en origen y en destino, en Argentina, entre 1968 y 1975

Año	Volumen fraccionado en origen en hl.	% Fraccionado en origen	Volumen fraccionado en destino en hl.	% Fraccionado en destino	Consumo Total de Vino en el país en hl.	%
-----	--------------------------------------	-------------------------	---------------------------------------	--------------------------	---	---

1968	3.775.150	18,27	16.882.464	81,73	20.657.614	100
1969	4.063.638	19,15	17.158.269	80,85	21.221.907	100
1970	3.911.581	18,24	17.535.421	81,76	21.447.002	100
1971	3.881.581	19,20	16.333.532	80,80	20.215.113	100
1972	3.665.119	19,21	15.414.596	80,79	19.079.715	100
1973	3.356.750	18,91	14.397.704	81,09	17.754.454	100
1974	3.658.726	19,07	15.530.834	80,93	19.189.560	100
1975	4.151.749	19,65	16.972.288	80,35	21.124.037	100

Fuente: Diario de Cuyo, 22/5/1983, sobre la base de datos de la Síntesis de Estadística Vitivinícola del INV

Se puede observar en el cuadro la tendencia al leve y fluctuante aumento en el volumen y en el porcentaje de vinos fraccionados en origen. De todos modos este porcentaje hacia mediados de la década de 1970 no llegaba ni a la quinta parte del total nacional. Las tendencias al aumento existían, pero eran muy débiles. Las pérdidas de ingresos para las provincias productoras, derivadas del 80% de ventas a granel, demostraban que el grueso de los ingresos de la AIV generados por el envasado y comercialización se concentraban en las grandes urbes.

En tales condiciones era comprensible que surgiera alguna iniciativa proveniente de las principales provincias vitícolas, que intentara concentrar los primeros eslabones de la cadena productiva en sus territorios y evitar o reducir las fuertes transferencias de ingresos interregionales.

5.3.2 El proyecto, los agentes, la política abortada y el político asesinado

Pablo Rojas⁶⁰, diputado nacional por la provincia de San Juan, presentó en el Congreso Nacional un proyecto de ley sobre fraccionamiento de vinos en origen en 1974. El legislador había sido obrero vitícola y luego sindicalista, participando en la fundación de la Sociedad de Obreros y Obreras de la Industria Vitivinícola (SOOIVA), que más tarde formó parte de FOEVA. Fue secretario general de estas organizaciones desde 1948 hasta 1970 y militante justicialista, ocupando por ese partido una banca de diputado provincial durante algunos meses en 1955 y de diputado nacional entre 1973 y 1975.

La propuesta de un proyecto de fraccionamiento en origen por parte de la figura más representativa de los obreros vitivinícolas de la segunda provincia productora de vid, es un hecho que destaca el interés de ese sector en propiciar la instalación de nuevas empresas en Cuyo por la mayor demanda de mano de obra que se generaría y por los demás efectos consecuentes sobre el desarrollo local.

Pablo Rojas presentó el proyecto al inicio de las sesiones ordinarias del periodo legislativo de 1974. En la Cámara de Diputados fue sancionado en la sesión del 30 de setiembre de ese año. (Diario De Cuyo, 08/10/1974)

⁶⁰ El diputado era popularmente conocido por su segundo nombre, pero se llamaba Ramón Pablo Rojas

El apoyo de los diputados contrastó con la oposición de una serie de organizaciones y la ausencia de tratamiento en el Senado de la Nación al año siguiente. El proyecto fue abortado antes de nacer como ley. Se trataba de una política que podría haber tenido grandes consecuencias porque establecía el total envasamiento en origen de los vinos comunes y la prohibición de expendio en envases mayores a 10 litros, lo que en la práctica equivalía a que la gran mayoría de las firmas fraccionadoras debían cerrar o trasladarse a la región cuyana.

Se posicionaron a favor de la iniciativa: la Federación de Viñateros de San Juan (Diario De Cuyo, 28/09/1975)⁶¹, la Asociación de Productores del Este de Mendoza⁶² (Diario De Cuyo, 30/09/1975), el gobierno de la provincia de San Juan; algunos partidos políticos como el Movimiento de Integración y Desarrollo (MID) (Diario De Cuyo, 10/10/1975) y el Frente de Izquierda Popular (Diario De Cuyo, 27/09/1975); las delegaciones de San Juan y Mendoza de la Confederación General del Trabajo (CGT) (Diario De Cuyo, 30/09/1975), los diarios cuyanos⁶³, etc.

Las estrategias de defensa del proyecto se demoraron en el tiempo. Los actores comenzaron a movilizarse recién en el mes de agosto, cuando faltaba poco para que culminaran las sesiones ordinarias del Senado.

Es importante destacar la posición ambigua de la Cámara Vitivinícola de San Juan, que en un telegrama enviado a los senadores nacionales de esa provincia manifestaba su apoyo al envasado en origen pero pedía que la legislación no provocara *“daños de envergadura, imprevisibles, no indemnizables e irreparables para la industria”* (Diario De Cuyo, 28/09/1975). La ambigüedad era fruto de la contradictoria composición de su masa de afiliados: los bodegueros trasladistas que en aquellos años estaban divididos entre quienes continuaban dependiendo de los fraccionadores de las metrópolis para colocar sus productos, los que habían logrado incorporar alguna rudimentaria tecnología de envasado y los que vendían el vino a granel a firmas locales.

Los agentes que se opusieron totalmente al proyecto presentado por Rojas tuvieron el poder suficiente para impedir que el mismo fuera tratado en el Senado. El proyecto *“no pudo lograr sanción completa como otras iniciativas semejantes. La presión de los grandes intereses fue evidente.”* (Mó, F. 1979, 222)

⁶¹ La Federación de Viñateros publicó un comunicado oficial en setiembre de 1975, momento en el cual el proyecto con media sanción legislativa sufría fuertes resistencias a su tratamiento en el Senado. En ese documento expresaba su incondicional adhesión *“porque consideramos que es beneficioso para las zonas productoras, ya que permitirá la radicación de nuevas industrias, la consecuente creación de fuentes de trabajo y, lo que es fundamental, evitar la adulteración y estiramiento de los vinos, dado que será fácil el control por parte del INV”*. (Diario De Cuyo, 28/09/1975)

⁶² Tomás Deparo, presidente de la Asociación de Productores del Este de Mendoza, manifestó su apoyo al proyecto y puso énfasis en la necesidad de controlar el fraude: *“La adulteración ha llegado al límite que hasta los camioneros transportistas de vinos realizan por su cuenta y a su beneficio ese fraude que tanto daña a nuestra industria”* (Diario De Cuyo, 30/09/1975)

⁶³ El periódico El Viñatero en su edición del 20 de setiembre de 1974 pedía la sanción del proyecto. En octubre del mismo año los diarios Los Andes, Mendoza y Diario de Cuyo, apoyaban la iniciativa y criticaban a sus detractores, mediante notas editoriales (Mo, F. 1979, 227 – 230).

Al parecer la media sanción que le otorgó la Cámara de Diputados sorprendió a todos porque no se registra en los días anteriores ningún planteamiento en los diarios ni los diputados de las metrópolis donde se radicaban las plantas de fraccionamiento tuvieron una actitud común. Recién desde octubre de 1974 se expresaron en los diarios las primeras críticas a la política en gestación.

El 12 de octubre de ese año se reunieron en un hotel de Mar del Plata, perteneciente a FOEVA, representantes de esa federación obrera, de la CGT, de la Federación Económica y del Ministerio de Asuntos Agrarios de Buenos Aires, de una organización denominada "Cooperativas Agrarias" y de la Sociedad Argentina de Fraccionadores de Vinos. En ese encuentro se creó la Federación Vitícola de la provincia de Buenos Aires que congregaba a fraccionadores, distribuidores y sindicalistas.

Los dirigentes que participaron de esa reunión manifestaron su total desacuerdo al proyecto que unos días antes había aprobado la Cámara de Diputados de la Nación. Argumentaban que si la medida entraba en vigencia debían cerrarse 500 plantas de fraccionamiento, se produciría un desabastecimiento de vinos y se congestionarían las rutas por el aumento de camiones transportadores de vinos (estimaban que debía circular 1 cada 200 metros para satisfacer la demanda). Además pedían que se les adjudicaran 150.000 hectáreas para plantar vid en Buenos Aires, de manera de producir en el mismo territorio, no tener que cerrar las plantas de envasado y no depender de San Juan y Mendoza. (Diario De Cuyo, 13/10/1974)

Algunos agentes en Cuyo manifestaron su oposición a la organización creada y a sus planes, entre ellos la Federación de Viñateros de San Juan en un comunicado y el diario Mendoza en su editorial del 16 de octubre de 1974. Argumentaban que, si se daba curso a los pedidos de la nueva organización, aumentarían la cantidad de uva y vino con la consiguiente reducción de precios, y la calidad de lo producido sería muy deficiente por las malas condiciones del suelo y el clima bonaerense para el cultivo de la vid. (Diario De Cuyo, 22/10/1974; Mó, F. 1974, 228–229).

La Federación Vitícola de Buenos Aires y sus planes tuvieron una efímera existencia, pero se sumaron a la acción de la AVA, las firmas distribuidoras de vinos y gaseosas, la ADEVI, la asociación de Fraccionadores Integrados y no Integrados del Interior y las cámaras de fraccionadores de Rosario y Santa Fe, que articularon intereses en contra del proyecto (El Viñatero, 12/10/1984; Diario de Cuyo, 26/09/1975).

La conducción del bloque justicialista, mayoritario en la Cámara de Senadores, era presionada tanto por los legisladores de su mismo partido proveniente de Cuyo que pedían su apoyo para la sanción de la ley, como por las organizaciones que pedían que el proyecto fuera desestimado.

La presión de estos últimos fue contundente y el proyecto por expresa decisión del bloque Frente Justicialista de Liberación (FREJULI), expresada en el telegrama N° 2.118, no fue tratado en el Senado.

Interesa destacar el rechazo que sostuvo FOEVA, histórica representante de los obreros vitivinícolas. Su secretariado nacional realizó una campaña de influencias para que el bloque justicialista rechazara el proyecto y una vez que lo hizo celebró el hecho con una solicitada titulada *“Los trabajadores vitivinícolas triunfaron una vez más con unidad, solidaridad y organización”*, publicada en diario La Nación el 25 de setiembre de 1975. La solicitada agradecía a los senadores justicialistas, a la CGT y a las 62 organizaciones: *“que fieles receptores del sentir popular, acompañaron, apoyaron y decidieron, junto con nosotros esta acción de los vitivinícolas de todo el país luchando por un noble y justo objetivo.”* Luego esgrimía argumentos en contra del proyecto, bastante similares a los sostenidos por las organizaciones fraccionadoras. (Diario De Cuyo, 26/09/1975)

La federación defendió los intereses de los obreros de las grandes metrópolis, lo que también significaba luchar en forma conjunta con la burguesía propietaria de las plantas de fraccionamiento. Las luchas de clases o las disidencias entre los patrones y los sindicatos fueron dejadas de lado ante un objetivo regional más amplio que los involucraba.

La paradoja es clara, un proyecto elaborado y presentado por el primer e histórico presidente de FOEVA fue rechazado por la misma organización. El origen regional heterogéneo de los miembros de la entidad se expresó en los contradictorios intereses entre los trabajadores de las plantas situadas en las metrópolis y los de las bodegas y viñedos cuyanas.

La gran demanda de mano de obra que generaban las plantas de fraccionamiento les dio poder a los obreros que trabajaban en ellas para controlar la federación nacional e imponer sus posiciones por sobre las de los obreros de viñedos y bodegas cuyanas.

El sector trabajador también manifestó claramente su escisión mediante el comportamiento de la CGT que a nivel nacional se opuso a la ley, a pesar que sus representantes de San Juan y Mendoza adhirieron a ella.

De esta manera el proyecto era desestimado. El poder de los agentes de las grandes metrópolis había influido en el veredicto final.

Pero algo más ocurrió en los días posteriores: el diputado nacional Pablo Rojas fue asesinado el 3 de noviembre de 1975 por delincuentes contratados. A los dos días uno de ellos apareció muerto y el otro herido en la provincia de Mendoza. Los hechos fueron muy confusos y a los investigadores les fue difícil determinar la participación de otras personas y los móviles del asesinato. (Diario De Cuyo, 4/11/1975, 6/11/1975, 8/11/1975)

Más tarde la policía llegó a la conclusión que la banda asesina de Rojas formaba parte de un grupo paramilitar de extrema derecha llamado Concentración Nacional Universitaria y que *“fue Delflor Ocampo, entonces secretario General de FOEVA, quien contrató y pagó a los homicidas. El móvil del crimen fue la señalada ley de envasamiento en origen”* (Diario De Cuyo, 15/11/2011)

La violencia política que vivía Argentina en aquellos años contextualizó el asesinato. Los opuestos intereses entre regiones hallaron una aguda y cruel expresión en noviembre de

1975. Los intereses económicos y personales que dividían a los obreros llevaron las disidencias internas a su máxima expresión. La importancia de la ubicación de las plantas de fraccionamiento fue probada de la peor manera.

La política pública gestada en 1974 – 1975 fue abortada antes de nacer. Su progenitor fue asesinado. El tema del fraccionamiento en origen fue ocultado y desapareció de la agenda por varios años. Aunque más tarde reaparecía con la mayor fuerza.

5.3.3 La segunda parte de la década del '70: camino al abismo

La segunda parte de la década del '70 podría pensarse como una gran trompeta que anunció el final de la época de mayor producción y la llegada de la crisis más profunda de la historia de la AIV.

La dictadura que tomó el poder del país en 1976 modificó drásticamente la política económica, aplicando medidas que llevaron a la contracción de la industria y del poder adquisitivo de los salarios. La disminución en los niveles de las actividades productivas se tradujo en una importante reducción en el tamaño del mercado interno, que impactó duramente sobre el consumo de alimentos y bebidas. Las agroindustrias regionales sufrieron las duras consecuencias del nuevo patrón de acumulación.

Cuadro 19: Evolución en el precio real del litro de vino mesa en el mercado de traslado en el periodo 1974 – 1980 deflactados a moneda constante de 1974)

Año	Precio en \$
1974	2,62
1975	1,22
1976	0,96
1977	0,86
1978	1,40
1979	2,24
1980	1,28

Fuente: Rodríguez, 1986, 51. Sobre la base de datos del INV

Las fluctuaciones en los precios del vino de traslado fueron intensas. Las subas en ocasiones fueron artificiales motivadas por compras especulativas. Pero hacia 1980 el producto de los maquileros y de los bodegueros trasladistas valía poco menos de la mitad que en 1974.

Condujo a este fenómeno la acumulación de excedentes, que habían trepado de 9.392 hl. en 1978 a 18.387 h. en 1980. (Cernadas, J. y Forcinito, K. 2004, 53). La época de los faltantes de vino y de la elevación del precio había quedado en el pasado. Los sobrantes generaban la tendencia negativa y un gran número de agentes no tenían donde colocar su producción.

Por otra parte, la estructura de propiedad de las plantas de fraccionamiento aumentó su grado de concentración económica y técnica. En 1979 ocho empresas radicadas en Capital Federal y Buenos Aires fraccionaban el 75% del total del vino consumido (Cernadas, J. y Forcinito, K. 2004, 28)

Los bodegueros trasladistas y algunos viñateros maquileros, desde principios de la década del '70, ensayaron en forma rudimentaria el envasado en damajuanas, como una manera de agregar valor a sus productos, para luego colocarlos en los mercados de sus provincias o de otras. Aunque no lograron acceder a las grandes canales de comercialización, dadas sus dificultades para cumplir los requisitos legales para patentar una marca o satisfacer las condiciones que les ponían los supermercados para acceder a sus góndolas.

Estos nuevos fraccionadores fueron multiplicándose con el correr de los años y creando puntos de venta en ferias, mercados o hasta en la vía pública. El nuevo modo de integración generó críticas de parte de los grandes bodegueros que perdieron una parte de su mercado y acusaron a los nuevos elaboradores – envasadores de vender vino barato, atomizar la oferta y generar tendencias a la reducción general de los precios.

Para los “damajuaneros” fue una eficaz estrategia para lograr mayores ingresos e integrarse en la cadena productiva. Sin embargo tuvieron que sortear dificultades: conseguir alguna forma de introducir el caldo en el recipiente, contratar transportes, encontrar puntos de venta, cumplir ciertas pautas de calidad, registrar una marca, etc. Si las normas establecidas por el INV para autorizar el expendio de un producto al consumidor no eran cumplidas por algunos de estos agentes, ellos se veían privados de la venta al público o lo hacían en forma ilegal.

Cuadro 20: Vinos fraccionados en origen y en destino, en hl. y en % sobre el total consumido, en el periodo 1976 – 1979, en Argentina

Año	Fraccionado en Origen		Fraccionado en destino		Consumo Total de Vino en el país	
	Volumen en hl.	% s/ consumo nacional	Volumen en hl.	% s/ consumo nacional	Volumen en hl.	%
1976	4.241.148	19,50	17507115	80,50	21.748.263	100
1977	5.635.862	24,34	17522301	75,66	23.158.163	100
1978	6.199.820	28,30	15711248	71,70	21.911.068	100
1979	5.986.154	28,97	14678333	71,03	20.664.487	100

Fuente: Diario de Cuyo 22/05/1983, sobre la base de datos del INV

El fraccionamiento en origen se elevó constante y paulatinamente durante la segunda parte de la década de 1970, pasando del 19,50% en 1976 al 28,97% en 1979. Los productores escapando a los precios bajos del vino de traslado hicieron esfuerzos por integrarse hacia delante en la cadena para agregar valor a los productos que ofrecían.

Estaba en vigencia el decreto nacional N° 4.240/71 que propiciaba el acceso al crédito y reducía el 50% de los impuestos internos a quienes fraccionaban en origen durante 10 años. Esos beneficios vencieron y no fueron prorrogados en 1981.

En La Rioja en 1974, durante la gobernación de Carlos Saúl Menem, se sancionó una ley de promoción al fraccionamiento en origen, de corto periodo vigencia, redactada por Julio César Martínez y aprobada por unanimidad en la legislatura provincial. (Revista AFVO N° 41, 1989)

La organización tradicional de la cadena productiva de la AIV había sido fuertemente cuestionada desde los inicios de la década del '60 aunque continuaba siendo predominante.

Capítulo 6.

La ley N° 5.107 de la provincia de San Juan: promocionar para atraer

En el presente capítulo se analiza la ley N° 5.107 de la provincia de San Juan, que fue sancionada en 1982 y tuvo un carácter promocional, ya que estableció beneficios fiscales para las plantas de fraccionamiento que se instalaran dentro de los límites provinciales.

Se sancionó bajo el impulso de las políticas de promoción industrial, tuvo un largo proceso de ingreso en la agenda y fue impulsada por diferentes actores que buscaban soluciones a la crisis vitivinícola. En los siguientes apartados se analiza dicho proceso, se presentan datos sobre despachos de vinos, se comenta el contenido de la ley y se estudian algunos de sus resultados o consecuencias.

6.1 La crisis vitivinícola

En los inicios de la década de 1980 la AIV nacional se encontraba en una profunda crisis. El descenso en el consumo de vinos en un momento de auge de la producción de uva común, había provocado la acumulación de existencias de caldos que no encontraban comprador.

La sobreproducción llevó a la reducción del precio del vino de traslado y de la uva. Los fraccionadores y comercializadores sólo compraban la cantidad que podrían vender al consumidor, lo que les colocaba en una posición ventajosa para imponer precios a sus proveedores.

El transporte de caldos a granel en camiones y trenes no era correctamente fiscalizado, lo que llevaba a la constante sospecha de estiramientos o de adulteración, tanto en el envío como en el momento de su fraccionamiento en planta. Esta práctica favorecía al envasador porque podía vender mayor cantidad de la que compraba e iba en detrimento de la calidad y prestigio del producto final.

La política económica de la Dictadura Militar promovió la especulación, la fuga de capitales y la liquidez de las empresas. Muchos agentes de la AIV vendían rápido para participar del juego financiero, lo que aumentaba la oferta y deprimía los precios. Los intermediarios, fraccionadores y comercializadores solían hacer ganancias pagando a los trasladistas en muchas cuotas, lo que en un contexto inflacionario licuaba el precio y permitía a los compradores liberar fondos para otros negocios.

La crisis de la agroindustria impactaba duramente sobre las economías de Mendoza y San Juan. Sus gobiernos provinciales ensayaban medidas paliativas, mientras reclamaban al poder político nacional ayuda económica y acciones regulatorias.

El debate central en los primeros años de la década del '80 giraba en torno del destino de los vinos de traslado que no encontraban comprador. Algunas leyes ensayaron soluciones parciales. Por ejemplo, se reguló la oferta, bloqueando una parte de los excedentes o prorrateando las salidas de los vinos al consumo en cuotas mensuales.

Sin embargo los agentes privados solían encontrar estrategias para no cumplir esas medidas y vender caldos bloqueados o por encima de la cuota fijada. Ello aumentaba la cantidad disponible en el mercado y no permitía la recuperación del precio. Las políticas regulatorias generaban resistencias de quienes reclamaban la libertad de comercialización y denunciaban tratamientos preferenciales para algunos agentes. Todo ello imposibilitaba el apoyo y el consenso indispensables para que estas medidas se sostuvieran en el tiempo.

Como otra forma de mitigar la crisis, los gobiernos provinciales incentivaron la diversificación promoviendo los destinos alternativos: la exportación, la elaboración de mostos y pasas. La mayoría de las variedades implantadas no eran aptas para estos nuevos fines, por lo cual esta propuesta recién pudo tener éxito en el largo plazo.

Las antiguas grandes bodegas provinciales ya no tenían el poder que lograron en la década del '60 para participar en la fijación de condiciones en los mercados. CAVIC fue transformada en una cooperativa de viñateros sin participación estatal en 1981 y había mermado su producción. Giol continuaba en propiedad del Estado mendocino y compraba grandes volúmenes generalmente a un precio mayor al resto, pero fraccionaba sólo una parte. En estos años empresas privadas como Catena, Toso, Peñaflor y las que conformaron el Grupo Grecco, habían aumentado su participación en el mercado⁶⁴. De manera que se profundizó el oligopsonio en el mercado trasladista, en el cual las antiguas grandes bodegas estatales participaban pero ya no dominaban.

A fines de la década del '70, el Grupo Grecco era el principal demandante en el mercado de vino de traslado, poseía bodegas y plantas fraccionadoras, además de inversiones en otros rubros⁶⁵. Era dueño del Banco Los Andes, con el cual financiaba al resto de las empresas del grupo. Sus compras de vinos de traslado en los años anteriores había tonificado los precios⁶⁶. Pero sus irregularidades administrativas, en un contexto de crisis del sistema bancario y financiero del país, llevaron a que el gobierno militar nacional

⁶⁴ En 1981, el 36% de la oferta en el mercado minorista de vinos al consumidor estaba concentrada por las marcas pertenecientes a 4 grandes grupos o firmas: las del grupo Greco, Catena, Peñaflor y Giol. Al estar integrados en la cadena dominaban el precio del vino de traslado. (Cernadas, J. y Forcinito, K. 2004, 30- 33)

⁶⁵ 44 empresas formaron parte del grupo Grecco, la mayoría de ellas dedicadas a la vitivinicultura: Greco Hnos. S.A.I.C.A., Vinícola Argentina S.A.I.C.A., Furlotti S.A., Resero S.A., Viñedos Argentinos S.A., Bodegas y Viñedos Lucchessi Hnos. S.A., Bodegas y Viñedos San Jerónimo S.A., Tapas Argentinas S.A., Termas de Villavicencio S.A., Bodegas y Viñedos Talacasto S.A., Fuente Mineral San Salvador SA, Orandi y Massera SA, SA Bodegas y Viñedos Arizú, Prensa del Oeste S.A., Empresa Constructora Natalio Faingold S.A., Quebrachal del Monte S.A., Transformadores Mendoza S.A., Agroeste S.A., Tractoeste S.A., S.A. Fiadito Roggero y Carbonari, Viñedos de Yacanto S.R.L., Jesús Villasante S.A., Alcovide S.A., Los Olivos S.A., Rodríguez Peña S.A., Las Catitas S.A., Eucrex S.A., Las Acacias S.R.L., Piorant S.A., Guinevet S.A., Arroyo de Alpataco S.A., Rivaco S.A., Renatex S.A., Italviña S.A., Covinco S.A., La Cautiva S.A., Tigamer S.A., La Favorita S.A., Santa Ercilia S.A., Hijos de Martín Salvarredi y Cia S.A., Nitucas S.A., La Esperanza S.A., Metalúm, S.A., Orbis Compañía de Seguros S.A. (Mellado, M. y Olguin, P. 2007, 7).

⁶⁶ En la entrevista realizada, Eduardo Baliña expresó: *"El grupo Greco entra a trabajar en la agricultura argentina y levanta el precio del vino, lo que llenó de ilusiones a muchos viñateros, y el que tenía 1.000.000 de litros de vinos depositados en bodega, creía que tenía 1.000.000 de dólares, y el mercado volvió a su realidad desapareciendo este fenómeno denominado "fenómeno Greco"... a fines de 1982 usted tenía a menos de US\$ 0,10 el litro de vino, esa caída tan abrupta llevó a la desazón..."*

decidiera la intervención de todo el grupo, declarando para algunas de las empresas la quiebra, y para otras la intervención judicial, la venta o la conducción por parte del mismo Estado nacional. El resultado de la medida fue la contracción en la demanda de vino de traslado por parte de estas bodegas, con la consiguiente tendencia a la reducción general de precios.

Sobre los factores que dieron origen a la crisis de la década de 1980 se profundiza en el capítulo siguiente, interesa por ahora destacar que los problemas registrados por los agentes de la AIV motivaron las demandas al poder político para que intervenga.

6.2 Los datos

Para comprender el ingreso en la agenda de la cuestión que dio origen a la ley 5.107 es necesario presentar datos acerca de las modalidades de despacho de vinos en San Juan.

Cuadro 21: Despachos de vinos desde San Juan. Años 1974 – 1982, según modo de envío

Años	Fraccionado en Origen		Fraccionado en Destino		Total de Vinos Despachados
	Volumen en hl.	% Del Total	Volumen en hl.	% Del Total	
1974	643.888	14,44	3.816.165	85,56	4.460.053
1975	763.940	14,13	4.644.478	85,87	5.408.418
1976	860.019	15,29	4.766.485	84,71	5.626.504
1977	871.358	15,06	4.914.494	84,94	5.785.852
1978	1.030.086	18,80	4.449.878	81,20	5.479.964
1979	986.729	17,54	4.638.023	82,46	5.624.752
1980	1.200.065	20,18	4.745.526	79,82	5.945.591
1981	1.704.959	29,18	4.138.667	70,82	5.843.626
1982	1.595.472	31,33	3.496.601	68,67	5.092.073

Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura en Gobierno de San Juan, 1991

Los datos muestran que el fraccionamiento en destino fue la modalidad predominante de la AIV sanjuanina. Entre el 68% y el 85% de los vinos fueron vendidos a granel, en el periodo 1974 - 1982. Sin embargo el envasado en origen presenta una tendencia al crecimiento tanto en volúmenes como en porcentajes (se pasó del 14,44% en 1974 al 31,33% en 1982).

Los vinos fraccionados en origen lejos estaban de ser la mayoría. Una nota periodística de 1981 expresaba:

“Respecto del envasamiento en origen... tampoco tiene volumen ahora. Se trata de un negocio en pequeña escala que hace años iniciaron algunas cooperativas mendocinas de San Rafael y Alvear, al que se plegaron otras empresas, incluso sanjuaninas. Tienen existencias limitadas, comercializan sus vinos propios y ocupan áreas muy pequeñas del

mercado consumidor. No apelan a la propaganda ni a otros reclamos por falta de organización y recursos.” (Diario De Cuyo, 30/08/81)

Los vinos que se vendían a granel desde San Juan en su mayor parte eran fraccionados en los dos mayores metrópolis del país (Capital Federal y Buenos Aires).

Cuadro 22: Destino final del vino trasladado desde San Juan a plantas fraccionadoras del resto del país, en 1982.

Localización de la planta fraccionadora	Hectolitros despachados desde San Juan
Buenos Aires	560.945
Capital Federal	1.585.766
Córdoba	260.678
Corrientes	7.069
Entre Ríos	81.202
Jujuy	25.769
Salta	236.231
Santa Fe	234.157
Santiago del Estero	17.779
Tucumán	66.280
Chaco	252.269
Chubut	20.738
Misiones	757
Otras	146.961
TOTAL	3.496.601

Fuente: Frau, S. 2006, 205. Sobre la base de datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura

Si tomamos los datos de las modalidades de envasado en origen en San Juan en el trienio inicial de la década de 1980 se puede observar la importancia de la damajuana, que era el tipo de envase preferido por los nuevos fraccionadores locales al ser más barato, con menos riesgo de roturas en el transporte y con más capacidad de almacenamiento que la botella.

Cuadro 23: Despacho de vinos fraccionados desde San Juan según envase, en hectolitros, años 1980 - 1982

Años	En botellas	% del total	En damajuanas	% del total	Total fraccionado en origen	%
1980	331.426	27,61	868.639	72,38	1.200.065	100
1981	294.670	17,28	1.410.289	82,71	1.704.959	100
1982	209.693	13,14	1.385.779	86,85	1.595.472	100

Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura, en Gobierno de San Juan, 1991

La configuración territorial tradicional de la cadena productiva en los inicios de la década de 1980 continuaba siendo predominante, sostenida por la acción de los grandes bodegueros – fraccionadores, sin embargo comenzó a ser cuestionada y en parte modificada, por las estrategias y discursos de algunos empresarios cuyanos, y al corto tiempo también por la acción del Estado.

6.3 Los discursos de los agentes

Luego de la decepción de 1974 cuando el proyecto del diputado Pablo Rojas fue desestimado, el tema fraccionamiento de vinos en origen había dejado de tener una posición central en la agenda de problemas socialmente vigentes. Había permanecido en un espacio marginal, como una demanda no satisfecha de agentes específicos. Recién en 1982 la crisis de la AIV brindó las condiciones para su emergencia. Pero no en las mismas condiciones: ya no se hablaba de regular obligando al traslado de firmas, sino más bien de promocionar la instalación de plantas envasadoras.

La reinstalación del tema en el centro de la agenda fue paulatina. El INV contribuyó en esta tarea. Del 15 al 19 de noviembre de 1982 organizó un ciclo de conferencias sobre “Envasamiento de Vinos”. En una de las ponencias centrales los ingenieros Jorge Tacchini y Juan Carlos Piña defendieron las medidas no coercitivas⁶⁷. (Frau, S. 2006, 208 – 209)

El Instituto tuvo una posición contradictoria. El 4 de enero de 1981 presentó al Poder Ejecutivo nacional un anteproyecto que no se transformó en ley, el cual establecía la exención del 100% de los impuestos internos durante 5 años, y una reducción gradual hasta 1991, para quienes fraccionaran en origen. Sin embargo su interventor en 1982, Mario Toso, si bien se definió en una nota periodística como “un fanático del fraccionamiento en origen” (Diario de Cuyo, 1/9/1982), la gran firma bodeguera de la que era uno de los dueños tenía plantas fraccionadoras en destino, y su accionar como funcionario evitó la inclusión de un artículo que incluía el envasado en origen dentro de la Ley de Reconversión Vitivinícola sancionada en ese año⁶⁸.

⁶⁷ “Sin duda son mayores los beneficios para las provincias productoras... si se fracciona en origen, pero no debemos olvidar la gran infraestructura que a tal fin existe en todo el país... Es por ello que no somos partidarios de medidas drásticas inmediatas... Las medidas deben ir acompañadas de un cambio de mentalidad del productor quien en función de una cómoda postura de viticultor o a lo sumo de bodeguero trasladista se ha desentendido de la última etapa del proceso, sin duda la más compleja pero de gran importancia en el control de la problemática vitivinícola” (Frau, S. 2006, 208 – 209).

⁶⁸ El anteproyecto de Ley de Reconversión Vitivinícola presentado por los gobernadores de San Juan, Leopoldo Bravo y el de Mendoza, Bonifacio Cejuela, se fijaba como objetivos regular la oferta de vino y diversificar el destino de la uva, y establecía una serie de medidas entre las que se contaba la del artículo 15: “Propiciar un régimen de desgravaciones impositivas para el fraccionamiento en origen, tanto de vinos reservas como comunes, fundado en exigencias mínimas de equipamiento, higiene y calidad en plantas de fraccionamiento” (Los Andes, 30/6/1982). Luego el documento fue tratado por el INV y la Comisión de Asesoramiento Legislativo de la Nación, la cual eliminó toda mención al fraccionamiento en origen del texto definitivo. (Los Andes, 13/8/1982). El proyecto fue sancionado como ley N° 22.667 el 1 de noviembre de 1982.

En 1981 con la pérdida de vigencia de la reducción de impuestos internos que había establecido el decreto nacional N° 4.270 de 1971, se abrió el camino a la creación de regulaciones a nivel provincial.

En enero de 1982, en Mendoza, la Asociación de Viñateros, la Sociedad Vitivinícola, la Asociación de Productores Vitivinícolas del Este, la Asociación de Cooperativas Vitivinícolas y la Cámara de Comercio, Agricultura e Industria de Tupungato conformaron la “Comisión Provisoria de Defensa de la Producción Vitivinícola”.

La Comisión se creó ante la crisis y tuvo como uno de los objetivos centrales, propiciar el fraccionamiento de vinos en origen, para lo cual organizó una campaña nacional para movilizar apoyos que no tuvo éxito en su provincia ni a nivel nacional⁶⁹. (Los Andes 14/1/1982, 19/1/1982, 20/3/1982, 28/3/1982)

En San Juan, en 1981, la Cámara Vitivinícola incorporó como socios a 50 nuevas bodegas fraccionadoras en origen, llegando así a 110 afiliados de este tipo. Desde entonces se propuso mejorar la calidad de los vinos que salían listos para el consumo desde San Juan, propiciar la instalación de nuevas plantas envasadoras y difundir el consumo de vinos sanjuaninos. (Diario de Cuyo, 11/8/1981)

Otros discursos se sumaban: Diario de Cuyo publicó artículos en los que se propiciaba el fraccionamiento en origen⁷⁰ y la Asociación de Viñateros Independientes y la Federación Económica lo incluyeron en sendos petitorios enviados al presidente de la Nación (Diario de Cuyo, 9/9/1982 y 28/9/1982)

Diferentes agentes habían gestado las condiciones para que el Estado atendiera la demanda. Las contradicciones entre las instituciones estatales nacionales y provinciales y la oposición de ciertos agentes impedían el consenso para una política de carácter nacional. Pero en San Juan el Estado provincial intervino dando respuesta a los pedidos. Fue en esta provincia debido a una condición política: el gobernador que la Dictadura había designado era Leopoldo Bravo, histórico dirigente del bloquismo, con amplio apoyo popular y vinculaciones con las organizaciones viñateras.

Las principales entidades de empresarios vitivinícolas sanjuaninos apoyaron la iniciativa formando parte de una comisión que estudió el tema, convocada por el gobernador, a través el decreto N° 1.671 / 82, con la finalidad de analizar y corregir un proyecto presentado por la Federación de Viñateros de San Juan, presidida por Fernando Mó.⁷¹

⁶⁹ Carlos Magni, presidente de la Asociación de Cooperativas Vitivinícolas, en el momento en que los representantes de la Comisión de Defensa anunciaban la “Campaña Nacional por el fraccionamiento en origen” sostuvo que *“la crisis de la industria vitivinícola se debe a la distorsión que se produce al no realizarse totalmente el fraccionamiento en origen”* (Los Andes, 20/3/1982). La campaña incluyó un comunicado en el que se enumeraban los beneficios del envasado en origen: acceso del productor a los mercados de consumo, tipificación regional de los vinos, creación de valor agregado e instalación de industrias conexas en las provincias vitícolas, facilitación de los controles de calidad, etc. (Los Andes, 28/3/1982)

⁷⁰ Por ejemplo, los días 30/1/1981, 30/6/1981, 30/08/1982, 9/9/1982

⁷¹ Formaron parte de la Comisión representantes de: Federación de Viñateros, Cámara Vitivinícola, Federación Económica y Asociación de Cooperativas, Cámara de Bodegueros, Ministerio de Economía y Subsecretaría de Industria, Comercio y Minería de la provincia. (Frau, S. 2006, 209; Diario de Cuyo, 17/9/1982)

De la comisión surgió un anteproyecto que luego fue sancionado. El carácter provincial de la ley impedía que se estableciera como una obligación a las firmas bodegueras despachar sólo vino de planchada. La provincia no tenía el poder real suficiente para aplicar una medida coercitiva e incluso no era conveniente porque encarecería los vinos sanjuaninos (por los mayores costos de fletes) en comparación con los de las otras provincias y podría motivar que las empresas se fueran a otros lugares. Otorgar beneficios del estilo de una promoción industrial era el instrumento que el gobierno de Bravo tenía a su alcance⁷².

6.4 La política promocional

Al estar clausurado el Poder Legislativo durante el periodo del gobierno de facto, fue el Poder Ejecutivo provincial, con el asesoramiento de la comisión específica designada al efecto, el que sancionó la Ley N° 5.107, denominada "Ley de promoción del fraccionamiento en origen".

En su artículo 2° se presentan sus objetivos: promover la integración vertical de la vitivinicultura; mantener, consolidar y expandir las empresas instaladas y promover la radicación de otras que fraccionen el vino en origen; fomentar el aprovechamiento integral de los insumos y recursos locales; promover la regionalización de los vinos e incrementar la ocupación de la mano de obra.

El artículo 3° identifica a los beneficiarios de la ley: personas físicas o jurídicas, radicadas o que se radiquen en la provincia, que fraccionen el vino en envases no mayores a 10 litros de capacidad, comercialicen fuera de la provincia no menos del 50% del volumen fraccionado y utilicen transportes para los fletes que sean abonados íntegramente en la provincia.

Según el artículo 4° los beneficios durarían 10 años a partir del 1 de abril de 1983 pudiendo ser prorrogados por el Poder Ejecutivo y consistían en:

- Utilización del 50% de los gastos de fletes de vinos fraccionados dirigidos hacia fuera de la provincia como crédito fiscal para pagar impuestos que graven la actividad beneficiada o sus bienes.

⁷² Las políticas promocionales eran frecuentes durante esta etapa de gobierno Bloquista. Por ejemplo, el 29 de noviembre de 1982 se sancionó la ley N° 5.105 que otorgó beneficios para las empresas que utilizaran la uva para fines distintos a la elaboración de vino: consumo en fresco, elaboración de pasas, pastas o compuestos para consumo humano o animal, mostos naturales, jarabes y otros. Tales beneficios consistían en desgravaciones de impuestos provinciales, reducciones en las tarifas de agua, gas y electricidad, entrega de terrenos fiscales para el montaje de plantas, etc. Se trató de un esfuerzo para disminuir los excedentes de vinos.

También a nivel nacional, durante el gobierno de la Dictadura Militar (1976 – 1983) se sancionaron normas de promoción industrial para Catamarca, La Rioja, San Luis y San Juan, que eximían de algunos impuestos a las firmas industriales de todos los rubros que se radicaran en esas provincias, facilitaban la obtención de créditos, preveían obras de infraestructura, etc.

La ley N° 5.107 de San Juan fue una política promocional. Las declaraciones del ministro de Economía de la provincia, Eduardo Baliña, en abril de 1982, cuando presentó el proyecto, así lo demuestran:

"Lo que se pretende es que esto funcione como una verdadera ley de promoción industrial cuyo objetivo es posibilitar, la radicación de capital, un mayor nivel de ocupación y un valor agregado que deje riqueza local" (Diario de Cuyo, 15/4/1982)

- Preferencia y tarifas diferenciales en la energía eléctrica, elementos y equipos complementarios.
- Reducción de tarifas en el suministro de agua
- Venta o concesión, en condiciones de fomento de bienes muebles e inmuebles en propiedad del Estado.
- Gestión de créditos para la compra, mejoramiento o construcción de maquinaria para el fraccionamiento.
- Gestión y apoyo estatal para obtener derechos de importación de maquinaria para el fraccionamiento y de reintegros para la exportación de vinos envasados en origen.
- Otorgamiento de préstamos preferenciales por parte del Estado.
- Promoción de los vinos fraccionados en origen mediante el apoyo y la certificación oficial que garantice sus bondades.

Las empresas que quisieran acogerse a los beneficios deberían presentar un proyecto que indicara las inversiones hechas y a realizar y la adecuación de la maquinaria para obtener productos de calidad (artículos 5° y 6°). Como autoridad de aplicación de la ley se facultó al Ministerio de Economía por medio de la Subsecretaría de Industria, Comercio y Minería (artículo 7°), quien debería evaluar, aprobar y controlar el cumplimiento del proyecto.

El artículo 12° invitaba a las municipalidades a adherirse al régimen y el 13° daba 90 días al Poder Ejecutivo para reglamentar la ley, lo cual se concretó el 31 de enero de 1983, por Decreto N° 72.

6.5 La radicación de plantas y el ocaso de la ley

La ley N° 5.107 pronto comenzó a aplicarse. En mayo de 1983 se habían presentado 12 proyectos, en agosto el número ascendía a 35 y en 1985, 43 empresas ya gozaban de los beneficios. En los primeros meses de aplicación surgieron problemas para la instrumentación de los créditos y para la adecuación de los municipios que también tuvieron que reducir los tributos que cobraban (Diario de Cuyo, 2/5/1983 y 11/8/1983; Revista AFVO N° 15, 1985, 14).

Otra dificultad de las empresas que se acogían a los beneficios era poder hacer frente a los costos que implicaba envasar en la provincia y transportar el vino hacia las plazas de comercialización en el resto del país. A pesar de las ventajas que obtenían por la ley, difícilmente podían vender el producto más barato que las firmas que envasaban en destino.

Las empresas chicas se encontraron con obstáculos para aprovechar la oportunidad, ya que se exigía un plan de inversiones que requería asesoramiento para su diseño y fondos para invertir. Por ello era una ley que favorecía directamente a bodegas medianas y grandes. Por lo tanto, un número importante de bodegueros continuaron vendiendo a granel, por motivos culturales y financieros.

Dos de las principales beneficiarias fueron las firmas Peñaflor y Resero (Frau, S. 2006, 215). Las declaraciones de Mario Pulenta, presidente de la primera de ellas, en el acto de inauguración de una planta de fraccionamiento en San Juan, acompañado por el gobernador y otras autoridades, expresaron el apoyo de la burguesía provincial a la ley:

“... El directorio de Peñaflor, después de serios estudios, adoptó una resolución que me animaría a definir categóricamente como uno de los pasos más trascendentales de su historia, cuál fue el de instalar en San Juan una planta de fraccionamiento de vinos en origen... Por ello no sólo aplaudimos la sanción de la ley... dictada por el gobierno de la provincia, sino que también damos nuestra elocuente respuesta con esta obra que ahora inauguramos” (Diario de Cuyo, 30/12/1983)

Según el Boletín Oficial de la Provincia de San Juan durante 1983 se le adjudicaron los beneficios de la Ley N° 5.107 por 10 años a las siguientes empresas:

Cuadro 24: Empresas cuyos proyectos de adhesión a los beneficios de la Ley N° 5.107 fueron aprobados en 1983

Nombre o Razón Social	Decreto	Fecha En El Boletín
José Bórbore S.A.C.I.A.F.	464	27/04/1983
Cordero Hnos. S.R.L.		14/07/1983
Bodegas y Viñedos Arenas S.A.	1.006	03/08/1983
Emir S.R.L.	1.073	09/08/1983
Bodegas Y Viñedos Bernal Hnos. S.A.I.F.Y.C.	1.074	09/08/1983
CAVIC Ltda.	1.256	05/09/1983
Más Puchol S.A.	1.257	05/09/1983
Resero S.A.I.A.C.Y.F.	1.247	09/09/1983
S.A. Jorge Sales Ltda. Ind. Com. y Agrícola	1.248	09/09/1983
S.A. Bodegas Y Viñedos Santiago Graffigna Ltda.	1.249	09/09/1983
Bodegas y Viñedos Saint Remy S.A.	1.278	12/09/1983
Hualilán Viñedos Y Bodegas S.A.	1.324	19/09/1983
Estornell S.A.C.I.F.I.	1.341	19/09/1983
Gabriela Sánchez Manrique y Hnos.	1.342	19/09/1983
Bodegas y Viñedos Plaza Vieja S.A.	1.343	19/09/1983
Agrovitícola Dos Pinos	1.344	19/09/1983
Fernando Cusnir	1.345	21/09/1983
Cooperativa Agraria La Rinconada Ltda.	1.392	29/09/1983
Miguel Campos Guzmán	1.393	29/09/1983
Campo Afuera S.R.L.	1.394	29/09/1983
Bodegas Y Viñedos Ovidio Bragagnolo S.R.L.	1.395	30/09/1983
Bodegas Francisco Alcoba	1.396	30/09/1983
Viñedos Y Bodegas Don Andrés S.R.L.	1.397	30/09/1983
La Superiora Viñedos, Bodegas Y Olivares S.A.	1.872	07/12/1983
Viñedos Y Bodegas Zonda S.R.L.	1.874	07/12/1983
San Juan Ltda	1.875	07/12/1983

Dos Reyes S.A.	1.876	07/12/1983
Fraccionar S.R.L.	1.877	07/12/1983
Cooperativa Vitivinícola Andina Ltda.	1.946	13/12/1983

Fuente: Boletín Oficial de la Provincia de San Juan, año 1983

La lista está conformada por las firmas provinciales tradicionales (Estornell, Graffigna, CAVIC, Bórbore, Cordero, etc.), y por otras de menor tamaño o de origen en otras provincias. En los años siguientes se sumaron nuevas bodegas.

En 1985 la lista de beneficiados ascendía a 41. Las diez de mayor producción de vinos eran en orden: Peñaflor S.A., Resero S.A., Estornell S.A., Cooperativa CAVIC, Madcur S.A., Cordero Hnos., Plaza Vieja S.A., S.A. Jorge Sales, José Bórbore, Kalejman S.A. y S.A. Graffigna Ltda. (Diario de Cuyo, 30/11/1985).

Por la ley N° 5.107, el Estado reducía los costos de producción de las empresas envasadoras, renunciando a parte de los derechos tributarios que había ejercido en años anteriores, además que comprometía recursos públicos y contactos políticos en beneficios de agentes privados.

La difusión de un nuevo tipo de envase favoreció el éxito de la ley. El "Tetra Brick", que ya había sido utilizado para otros productos, comenzó a emplearse en San Juan para envasar vinos comunes. La maquinaria importada necesaria para esta línea de fraccionamiento demandaba costosas inversiones, a la vez que implicaba obtener canales de comercialización adecuados para los productos finales. Por ello sólo algunas empresas pudieron acceder a esta novedad que tenía importantes ventajas con respecto a la botella y la damajuana: menor precio del cartón, menor peso, carácter descartable, imagen de mayor higiene y seguridad, facilidad para el llenado y para el transporte.

En agosto de 1983 el nuevo gobernador, Eduardo Póslleman, sancionó la Ley de Política Vitivinícola N° 5.209, de carácter programático, que establecía como uno de los objetivos prioritarios de futuras acciones: "fraccionar todo los productos vitivinícolas en el lugar de origen de la materia prima". Esta ley careció de instrumentos de aplicación.

En octubre de 1984, tras la sanción de la ley N° 23.149, que obligaba en el corto plazo a envasar en origen los vinos en los recipientes de menor y mayor tamaño, el secretario de Desarrollo Económico de la provincia dijo a los medios de comunicación que se eliminarían los beneficios de la Ley N° 5.107 para ese tipo de envases, ya que no tenía sentido promocionar una actividad que era obligatoria. (Diario de Cuyo, 4/10/1984)

Pero la propuesta del secretario no se concretó porque rápidamente salieron en defensa de la ley promocional la Cámara Vitivinícola (Diario de Cuyo 16/8/1984), Federación de Viñateros (Diario de Cuyo, 4/10/1984), el presidente de CAVIC, Faustino Cattáneo (Diario de Cuyo, 9/10/1984), la CGT (Diario de Cuyo, 10/10/1984) y FOEVA San Juan (Diario de Cuyo, 14/10/1984). Estos agentes emitieron comunicados y presionaron al gobernador Dr. Leopoldo Bravo (que había regresado al cargo tras la vuelta a la democracia), logrando la continuidad de los beneficios.

La ley provincial N° 5.107, junto a la ley nacional N° 23.149, a la difusión del tetra brick, al aumento de la producción de vinos finos, a la necesidad de incrementar los ingresos de las firmas bodegueras locales, entre otros factores, permitieron el incremento del fraccionamiento de vinos en origen en San Juan. La provincia del 31,33% de despacho de vinos envasados en 1982 al 69,99% en 1988 (Revista AFVO N° 40, 1989)⁷³.

Los beneficios otorgados por la ley N° 5.107/82 fueron suspendidos en 1990. La crisis fiscal y económica del país, y las políticas de ajuste neoliberal, llevaron al gobierno provincial a sancionar la ley N° 6.060 que suprimía los beneficios otorgados por 180 días, plazo que luego fue prorrogado por decretos reglamentarios.

A fines de 1991, la ley N° 6.132, si bien suspendió por 360 días más el goce de las exenciones impositivas, sólo anuló el 50%. Las leyes provinciales 6.219, 6.298 y 6.335, prorrogaron esta situación hasta mediados de 1993.

En 1994, se sancionó la ley N° 6.489 que estableció que las empresas incorporadas al régimen de 1982 que hubieran mantenido por lo menos el 90% de la planta de personal y tuvieran regularizada su situación tributaria provincial, podrían gestionar la restauración de los beneficios.

Sin embargo la ley N° 5.107 no pudo recuperar su antiguo esplendor, porque quienes podían adherirse eran sólo las empresas que habían presentado los proyectos en la década de 1980, muchas de las cuales habían despedido buena parte de su personal durante la crisis, no tenían regularizada su situación tributaria o ya no existían, porque cerraron o vendieron sus plantas de producción a otras firmas (Frau, S. 2006, 214 – 216).

La política pública provincial de promoción al fraccionamiento en origen tuvo una vigencia real que no llegó a la década. Sus consecuencias positivas fueron el aumento de los despachos de vinos envasados, la creación de valor agregado en la provincia, la mayor demanda de empleo, la reducción de las filtraciones interregionales de excedentes, la mejora de la competitividad de las firmas locales, el incentivo a la inversión y a la modernización tecnológica.⁷⁴

Los aspectos negativos o las cuentas pendientes del régimen promocional tuvieron que ver con las sospechas de corrupción en la aprobación y seguimiento de los proyectos, el incumplimiento de las firmas beneficiarias del requisito de mantenimiento de los niveles de empleo en la época de crisis y el escaso incremento del envasado en origen de vinos finos.

⁷³ Los datos estadísticos completos sobre la evolución de las modalidades de despacho de vinos desde San Juan en el periodo 1980 – 1988 se muestran en el siguiente capítulo, en el apartado en el que se estudian los resultados de la ley nacional 23.149, titulado “Los años de implementación”. Allí se muestra como esta provincia fue la que mayor aumento en los porcentajes de envasado en origen registró en el periodo 1983 – 1988.

⁷⁴ A fines de 1985, la Revista de la Asociación de Fraccionadores de Vinos en Origen, se refería a los resultados parciales de la ley N° 5.107 de la siguiente manera: *“los resultados de su aplicación hasta la fecha son realmente satisfactorios: se supera el 60% de envasamiento con respecto al total de despachos, cuando al proyectarse la ley iban a desaparecer las pequeñas plantas existentes... La inversión realizada tan sólo por 2 de las 43 empresas acogidas, supera holgadamente el sacrificio hecho por el sector público...”* (Revista AFVO N° 15. 1985, 14)

Las sospechas acerca de casos de corrupción en la implementación motivaron que en noviembre de 1985 un grupo de diputados⁷⁵ pidieran la formación de una comisión que investigue la sobrevaluación del precio del flete que las empresas realizaban en complicidad con la Asociación de Camioneros, y que obligaba al Estado a reconocer desgravaciones impositivas superiores a las que correspondían. Uno de esos legisladores, Hugo Montes Romaní sostuvo que: *“los montos otorgados por rentas como crédito fiscal representan el cincuenta por ciento de la recaudación total del organismo en concepto de impuestos, vale decir que la población de San Juan destina ese porcentaje de su esfuerzo tributario a pagar el fraccionamiento en origen”*. (Diario de Cuyo, 29/11/1985).

En conclusión, la ley sirvió para atraer a la provincia a firmas que completaron las actividades de industrialización del vino, mediante la absorción de una parte de sus costos por parte del Estado provincial. La medida generó ventajas competitivas para San Juan con respecto a Mendoza y a otras provincias en la atracción de plantas.

Fue la única política sobre fraccionamiento de vinos en origen que logró apoyo de las grandes firmas elaboradoras – envasadoras. Su carácter promocional y optativo atrajo a los grandes y medianos agentes. El final de la ley llegó gracias a las políticas neoliberales, al cambio de las condiciones del mercado y a la concentración y extranjerización de la propiedad de las empresas que se registró a partir de la década de 1990.

⁷⁵ La presentación fue realizada por los diputados Hugo Montes Romaní, Gerardo Basso, Adolfo Velazco, Eduardo Martín Rubén, Douglas López y Carlos Putteli (Diario de Cuyo, 30/11/1983)

Capítulo 7.

La ley nacional N° 23.149: La principal política sobre fraccionamiento en origen

La Ley N° 23.149 de 1984 fue la política pública más importante sobre fraccionamiento de vinos en origen. Tuvo un carácter obligatorio para las firmas y sólo se refería a algunos tipos de envases. Se sancionó durante la gran crisis vitivinícola de los '80, casi sin debate en el Congreso. Generó grandes enfrentamientos entre los agentes de la AIV en los días posteriores a su sanción, y en su etapa de implementación demostró que las tendencias del mercado se entrecruzan complejamente con las decisiones del poder político y los fallos judiciales.

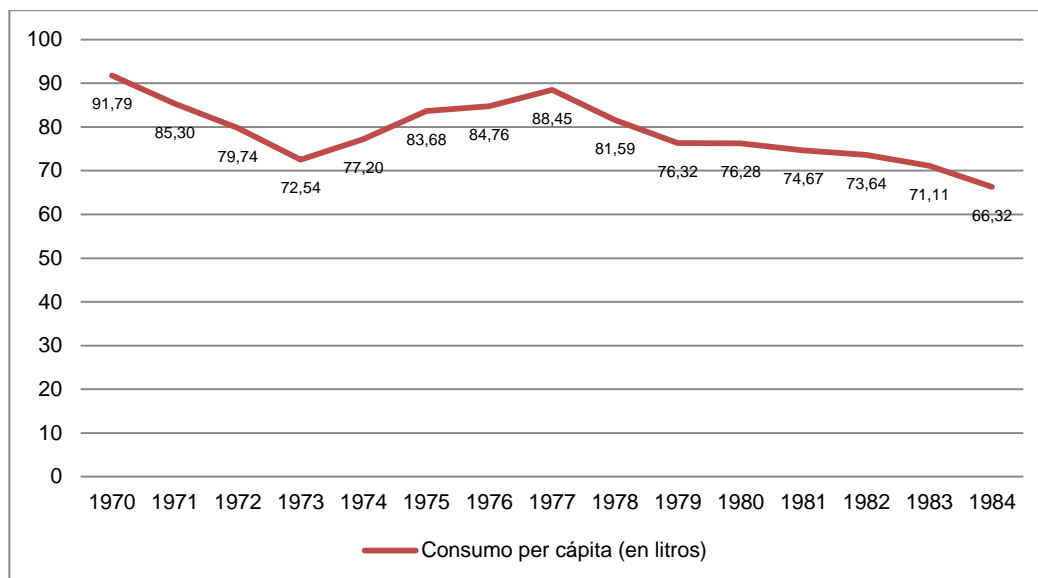
En los siguientes apartados se describe el modo de ingreso del tema en la agenda y la aprobación de la ley, en un contexto de crisis profunda de la vitivinicultura, se analizan los conflictos desatados luego de su sanción, se presentan los problemas y resultados del proceso de implementación y se comentan los motivos que llevaron a la derogación.

7.1 La profundización de la crisis

La gran crisis vitivinícola de principios de la década de 1980 puede ser explicada a partir del análisis de diferentes factores o causas. Uno de ellos es el retroceso en el consumo de vinos, registrado a nivel nacional pero que también se observó cómo tendencia a nivel mundial. El incremento de la preferencia de los consumidores por otras bebidas (cervezas, gaseosas), fueron los motivos principales del fenómeno, que también se observó en otros tradicionales países vitivinícolas.

A continuación se retoman y amplían los datos sobre consumo de vinos antes presentados.

Gráfico 3: Evolución del consumo per cápita de vinos, en litros, en la República Argentina, en el periodo 1970 - 1984



Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura, Síntesis de Estadística Vitivinícola 1986

Mientras que en 1970 se consumía un promedio de 91,79 litros de vino por habitante en el país, en 1984 ese promedio era de 66,32 litros. La retracción en el consumo, ante una oferta inelástica en el corto plazo, llevó al aumento de los caldos excedentes que no encontraban comprador, la exclusión de agentes de la producción vitivinícola, la búsqueda de destinos alternativos para la uva, etc.

Sin embargo es necesario tener en cuenta también otros factores que contribuyeron en la crisis: la conformación de los mercados de la AIV y sus agentes principales..

El precio del vino de traslado actuaba como variable de ajuste ante las fluctuaciones en los valores pagados por los consumidores y las existencias. El viticultor maquilero recibía poco por su producto, se endeudaba y tenía serias dificultades para reponer su capital. El bodeguero trasladista se encontraba en una situación similar.

El mercado de vino a granel era oligopsonico, tal como lo demuestran las reuniones que algunas de las firmas fraccionadoras realizaron durante 1983 para determinar precios. De ellas participaron más de 40 empresas, pero las decisiones de los grandes se imponían, y si se acordaban subas en el precio del vino de traslado tenían como finalidad contener el reclamo de los viñateros e impedir que estos intentaran transformarse en fraccionadores.⁷⁶ (Diario de Cuyo, 28/5/1983). (Diario de Cuyo, 2/10/1983 y 9/10/1983; Los Andes, 3/10/1983)

El vino de traslado experimentó un fuerte retroceso en su precio en dólares, en su participación en el precio final pagado por el consumidor y en su valor en comparación con otros bienes. Los siguientes cuadros reflejan este proceso.

⁷⁶ A fines de mayo de 1983, 42 firmas fraccionadoras se reunieron en General Alvear y decidieron un leve aumento del precio del vino de traslado (Diario de Cuyo, 28/5/1983). Cinco meses después se realizó otro encuentro con la finalidad de acordar mejores precios que generaran incentivos para que los productores cuyanos ofrecieran sólo este producto y dejaran de fraccionarlo en damajuanas para la venta directa al consumidor (Diario de Cuyo, 2/10/1983 y 9/10/1983; Los Andes, 3/10/1983)

Cuadro 25: Evolución del promedio anual del precio del vino de traslado en dólares en Argentina, en el periodo 1979 – 1984

Año	Precio Promedio Anual del Vino de traslado en dólares
1979	0,5360
1980	0,4578
1981	0,1452
1982	0,0623
1983	0,0595
1984	0,0857

Fuente: Asociación de Fraccionadores de Vino en Origen, en Gobierno de San Juan, 1991

En 1984 el vino de traslado equivalía a la sexta parte del valor en dólares de cinco años atrás.

La economía de las décadas del '70 y '80 se caracterizó por la devaluación, inflación y por la frecuente modificación de los precios relativos.

Cuadro 26: Evolución del Índice de precios de algunos bienes de la economía, en el periodo 1970 - 1984. Base 1970=100

PRODUCTO	AÑO						
	1970	1974	1980	1981	1982	1983	1984
Pan Económico (2 piezas)	100	87	113	142	121	92	76
Lecha suelta (botella 1 l.)	100	107	113	131	111	108	98
Café (paquete 250 grs.)	100	86	92	86	107	89	65
Indumentaria Hombre (camisa vestir)	100	135	101	70	87	115	150
Transporte colectivo	100	103	114	130	94	106	100
Nafta	100	152	69	87	88	103	157
Vino común (damajuana 10 l.)	100	170	98	54	42	47	52
Vinco común (botella 1l.)	100	136	101	68	53	55	68
Vino traslado promedio	100	155	81	37	27	36	48

Fuente: Revista AFVO N° 20, 1986, sobre la base de datos del Instituto de Economía y Organización

Los datos permiten comprender la pérdida de valor real del vino y, por lo tanto, la reducción del poder adquisitivo de quienes dependían de él. Hacia 1984, el pan, la leche, la indumentaria, el transporte de colectivo y la nafta habían aumentado su valor en relación al del vino con respecto a 1970.

Además los datos muestran que hubo una mayor estabilidad en los precios del vino al consumidor (especialmente del envasado en botellas) que en el del vino de traslado.

La siguiente tabla detalla el valor del vino en cada mercado, el índice de precios que mide su evolución y el porcentaje que representa cada etapa en el total pagado por el consumidor.

Cuadro 27: Precio en pesos, índice de precio y porcentaje de participación de cada eslabón de la cadena del vino de mesa por litro, según los distintos mercados, en el periodo 1975 – 1984 (año base 1970=100)

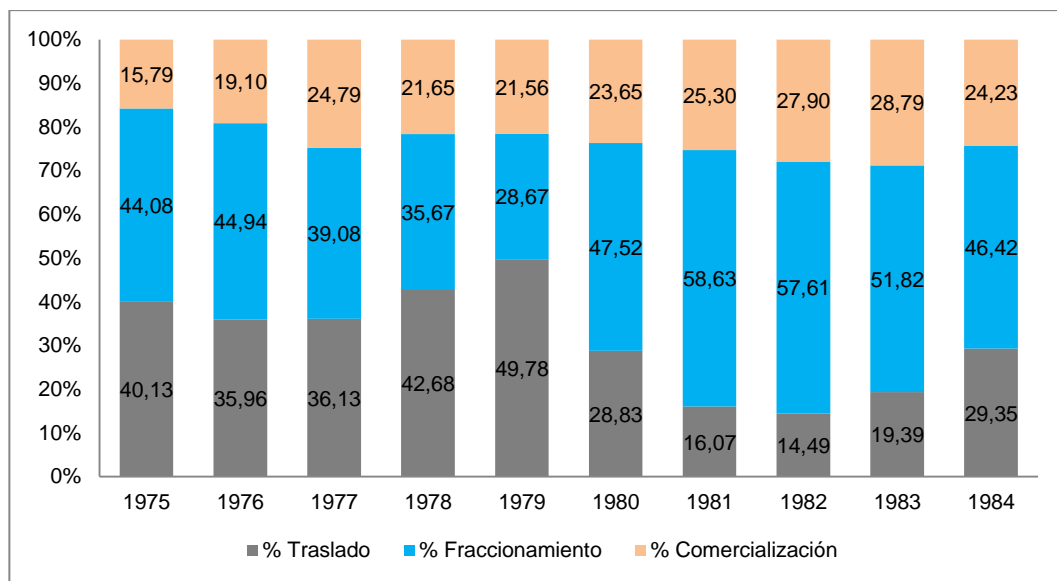
Año	Mercados de vino								
	Traslado			Planchada			Consumidor		
	Precio	Índice de Precio de Vino de Traslado. (Año base 1970 =100)	% de participación en el precio final	Precio	Índice de Precio de Vino en planchada (Año base 1970 =100)	% de participación en el precio final	Precio	Índice de Precio del vino al consumidor (Año base 1970 =100)	% de participación en el precio final
1975	1,22	81	40,13	2,56	98	44,08	3,04	96	15,79
1976	0,96	64	35,96	2,16	82	44,94	2,67	84	19,10
1977	0,86	57	36,13	1,79	68	39,08	2,38	75	24,79
1978	1,40	93	42,68	2,57	98	35,67	3,28	104	21,65
1979	2,24	149	49,78	3,53	135	28,67	4,50	142	21,56
1980	1,28	85	28,83	3,39	129	47,52	4,44	141	23,65
1981	0,54	36	16,07	2,51	86	58,63	3,36	106	25,30
1982	0,40	27	14,49	1,99	76	57,61	2,76	87	27,90
1983	0,64	43	19,39	2,35	90	51,82	3,30	104	28,79
1984	0,86	57	29,35	2,22	85	46,42	2,93	93	24,23

Fuente: Cernadas, J. y Forcinito, K. 2006, en base a datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura

Los valores presentan una gran fluctuación interanual fruto de la inflación, de las subas especulativas en los precios, de los cambios en la demanda, de la cantidad variable de uva disponible según los resultados de cada cosecha, de las políticas de control de la oferta y de las constantes pujas entre los empresarios.

Por ejemplo, en 1982 el precio del vino de traslado eran tan sólo el 27% del que tenía en 1970 y un 17,85% del de 1979. Los precios del vino de planchada y al consumidor son más estables, sin embargo no están exentos de los cambios, lo que demuestra que los conflictos por la internalización y apropiación de ingresos caracterizaban a la relación entre los agentes de la cadena productiva.

Gráfico 4: Evolución de los porcentajes sobre el valor del vino de mesa por litro al consumidor que le correspondían a los sectores trasladista, fraccionador y comercializador, en el periodo 1975 – 1984



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Instituto Nacional de Vitivinicultura en Cernadas J. y Forcinito, K. 2006, 51

El gráfico refleja el deterioro en la participación de los trasladistas en el monto final pagado por el consumidor. En 1979, el porcentaje era del 49,78%, tres años más tarde había descendido al 14,49%, para remontar en 1984 hasta el 29,35%. La participación de las firmas fraccionadoras trepó del 28,67% en 1979 al 57,61% en 1982, para descender once puntos porcentuales en 1984. La etapa de comercialización es la más estable en el periodo.

Orlando Molina Cabrera (1982, 81), calculó que entre enero de 1980 y junio de 1981, el sector trasladista logró un total de ingresos inferior en 980,6 millones de dólares, que el que hubiera conseguido si el precio del producto que ofrecía hubiera significado el 50% de lo que el consumidor pagaba por el vino.

La tendencia a la recuperación que experimentaron los precios del vino de traslado a partir de 1983 era fruto de la Ley de Reconversión Vitivinícola, el bloqueo de existencias, el prorrato, la salida de productores del mercado, etc. Sin embargo todavía estaba lejos de alcanzarse el porcentaje de participación en el precio final registrado en 1979.

7.2 La cuestión “fraccionamiento en origen” en la agenda

La cuestión “fraccionamiento en origen” estaba presente en la agenda en 1983 y 1984. Ello se puede rastrear en las páginas de los diarios, en las que aparecen las ideas, propuestas y acciones de varios agentes:

- En 1983, con sede en Mendoza, se creó una entidad específica de empresarios y cooperativistas: la Asociación de Fraccionadores de Vinos en Origen de la República

Argentina (AFVO).⁷⁷ Se constituyó como una organización dedicada a la representación del sector y a presionar a los organismos políticos para que se sancionen y apliquen las políticas de envasado en origen.

- El último gobernador de facto de Mendoza, Eliseo Vidart Villanueva prometió al asumir sus funciones una ley, similar a la que existía desde 1982 en San Juan, que promocionara la instalación de plantas (Diario de Cuyo, 6/3/1983).
- En un comunicado, firmado por las principales organizaciones de empresarios vitivinícolas sanjuaninos⁷⁸, en el que se realizaban diversos pedidos de regulación de la vitivinicultura, fue incluido como último punto “*el reclamo de una legislación nacional de fomento al envasamiento en origen*”. (Diario de Cuyo, 6/3/1983)
- La Sociedad Rural de San Rafael emitió un comunicado en el que presentaba al fraccionamiento en origen como la “*única alternativa para superar el letargo en que se encuentra la economía cuyana*” y reclamaba leyes nacionales y provinciales que otorgaran beneficios a las plantas, tales como reducción de impuestos. (Los Andes, 18/5/1983)
- Algunos partidos políticos en Cuyo incluyeron el tema dentro de sus plataformas para las elecciones de 1983, o dentro de los pedidos que sus dirigentes realizaban a los gobiernos nacionales o provinciales⁷⁹.
- El gobernador constitucional electo en Mendoza en 1983, Felipe Llaver, y su ministro de Economía, Luis Bobilla, prometieron en campaña y al asumir sus cargos una ley provincial de fraccionamiento en origen de carácter promocional y que los legisladores de su partido (la UCR) propiciarían una ley nacional (Diario de Cuyo, 2/11/1983 y 20/11/1983; Los Andes 6/9/1983).
- Felipe Llaver, junto a su par de San Juan, Leopoldo Bravo, en dos comunicados firmados en forma conjunta incluyeron, entre otros temas, la necesidad de estudiar y

⁷⁷ Su estatuto establecía como finalidad de la AFVO “*defender el envasado de vinos en las zonas de producción de la materia prima.*” y expresaba también: “*la existencia de la entidad se justifica en la necesidad de contar con un organismo que represente genuinamente los intereses comunes de quienes fraccionan el vino en la zona de origen de la producción, imbuidos de que esta actividad es la base para la recomposición de la estructura organizativa de la industria vitivinícola nacional*”. Además se proponía orientar la actividad de la organización a: “*a) propender a la implantación total del fraccionamiento de vinos en la zona de producción de la materia prima, en forma paulatina, bregando en el corto plazo por su implementación en envases mayores y menores de un litro; b) favorecer la sana competencia en los mercados...; c) realizar la defensa de los precios de los vinos...; d) propiciar la disminución de la intermediación parasitaria...; e) obtener medidas oficiales de apoyo al fraccionamiento de vinos en origen...; f) promover la regionalización de los vinos; g) gestionar... el otorgamiento de certificación de calidad en origen...; h) exigir la eficiente fiscalización de la vitivinicultura en todas sus etapas...; i) Peticionar y propiciar ante las autoridades... a fin de evitar los excedentes o déficit entre la oferta y demanda de vinos; j) Adecuar los sistemas de información tendientes a mejorar la transparencia de los distintos mercados del vino y orientar a los fraccionadores en origen sobre la formación de precios, políticas de mercado, costos, promoción, etc.; l) Asumir la representación de los fraccionadores de vinos en origen...*” (Revista AFVO N° 18. 1986, 5)

⁷⁸ El comunicado fue firmado por: Federación Económica, Federación de Viñateros, Cámara Vitivinícola, Cámara de Bodegueros, Centro de Enólogos y Asociación de Cooperativas Vitivinícolas (Diario de Cuyo, 6/3/1983)

⁷⁹ Estos partidos fueron: el MID de San Juan (Diario de Cuyo, 27/7/1983), Partido Acción Solidaria de San Juan (Diario de Cuyo, 31/7/1983), Cruzada Renovadora de San Juan (Diario de Cuyo, 28/10/1983) y Partido Demócrata de Mendoza (Los Andes, 29/5/1983).

lograr la sanción de una ley nacional de fraccionamiento en origen. El último de ellos lo dirigieron al Presidente de la Nación, solicitando *“la prohibición del fraccionamiento fuera de la zona de origen en envases superiores a los 1500 cc.”* (Diario de Cuyo, 18/11/1983 y Los Andes 24/1/1984)

- La Asociación de Empresarios Vitivinícolas en un comunicado en el que analizaba las medidas necesarias para solucionar la crisis vitivinícola, pidió políticas de promoción a la instalación de plantas envasadoras en la zona de producción y el fraccionamiento obligatorio en origen en todos los envases superiores e inferiores al litro. (Los Andes, 9/12/1983)
- La Cámara Vitivinícola de San Juan organizó un concurso que premiaba a los mejores vinos envasados en la provincia (Diario de Cuyo, 19/10/1983) y pidió al presidente Alfonsín, mediante una carta, desgravaciones impositivas a las firmas ya radicadas o que se radicaran en el futuro (Diario de Cuyo, 3/3/1984).
- Amadeo Villomara, presidente de la Asociación de Viñateros de Mendoza, dijo en una entrevista que *“nuestra asociación siempre ha petitionado, y sigue haciéndolo, con respecto a la necesidad de dar cumplimiento, a la brevedad posible, de aplicar el envasado en origen que garantiza la calidad del producto”* (Los Andes, 17/6/1984).
- Juan Killian, presidente de la Sociedad Vitivinícola de Mendoza, expresó en una entrevista su total apoyo a todo intento de incrementar el envasado en origen (Los Andes, 18/6/1984).
- Los diarios cuyanos fueron espacios para la expresión de los diferentes agentes, pero también emitieron sus propias opiniones acerca del tema: el diario “El Viñatero” de la provincia de San Juan en una nota de tapa sin firma publicó en un artículo que *“los vinos deben ser fraccionados en origen para defender el prestigio de nuestra producción y la salud de nuestra población”* (El Viñatero, 4/8/1984); el diario Los Andes defendió las políticas promocionales en su editorial del 15 de octubre de 1983⁸⁰ y publicó dos artículos, el 8/2/1984 y el 10/8/1983, que explicaban los motivos y beneficios por los cuales se debía propiciar el fraccionamiento en origen; Diario de Cuyo también pidió la sanción de una política nacional en notas publicadas los días 20/5/1983, 22/5/1983, 22/1/1984 y 1/7/1984.⁸¹

Un grupo importante de organizaciones, partidos, funcionarios, diarios, etc. consideraron que el deterioro de los precios del vino de traslado podía ser conjurado con la incorporación del envasado dentro del territorio de producción.

⁸⁰ *“...Hay entonces urgencia de instrumentar medidas oportunas, que tiendan a recuperar la castigada economía regional y una de esas prioridades puede orientarse fundamentalmente en torno a desgravaciones impositivas, con el sólo fin de promover el fraccionamiento de vino en origen... De esta manera se evitarían estiramientos o adulteraciones... además de promover una mayor calidad y prestigio del producto...”* (Los Andes, 15/10/1983).

⁸¹ La nota publicada el 20/5/1983 en Diario de Cuyo expresaba *“...Entonces vuelve a aparecer en pantalla la única esperanza que siempre se pregona tanto en San Juan como en Mendoza y en otras regiones productoras de vino del país, cual es el fraccionamiento en origen y la ilusión que alguna vez el Poder Ejecutivo Nacional sancione la norma y permita la recuperación de esta economía postergada muchas veces. Así los sectores mayoritarios de la industria vitivinícola repican una vez más solicitando al Estado Nacional la ley que todos esperan.”*

La discusión sobre este tema en 1983 y 1984 giraba en torno a dejar al mercado actuar por sí sólo o promover la intervención estatal. Entre quienes sostenían lo último había disidencias entre los que sólo aceptaban medidas promocionales de recorte de impuestos y los que reclamaban políticas coercitivas que impidieran el envasado en destino en todos o en algunos tipos de envases.

Con respecto al sector de los grandes bodegueros cuyanos, que históricamente habían sido reticentes a las políticas de envasado en la zona de producción debido a que tenían radicadas sus principales plantas fraccionadoras en las grandes metrópolis del país, comenzó a operar un leve cambio de posición no exento de contradicciones. Aceptaban las medidas promocionales y comenzaron a reconocer algunas de las bondades del fraccionamiento en origen, a la vez que recordaban el encarecimiento de los fletes que traía, rechazaban las medidas coercitivas y querían evitar competidores. Sin embargo, al tratar el tema, casi sin querer, impulsaban su inclusión en la agenda y al aceptar algún tipo de política contribuían a generar las condiciones para que el Estado interviniera.

Por ejemplo, Ricardo Santos, el presidente del Centro de Bodegueros de Mendoza, en una entrevista al diario Los Andes expresó su apoyo a las políticas promocionales y su rechazo a las coercitivas:

“El Centro de Bodegueros de Mendoza sostiene que el envasado en origen debe tener estímulos pero no debe imponerse obligatoriamente. Lo ocurrido en los últimos años demuestra, que existiendo ciertas condiciones favorables.... crece sin necesidad de medidas coercitivas. El envasado en origen lo lograremos con medidas coherentes, económicamente convenientes y coordinadas con el reconocimiento por parte del consumidor que es el producto que más le conviene. De cualquier modo el incremento sufrido por los combustibles y por tanto del transporte, obligan a evaluar seriamente la viabilidad de medidas que aumenten la incidencia del flete en el precio final”. (Los Andes, 17/6/1984)

Otro representante bodeguero, aunque de una extracción muy distinta, Faustino Cattáneo, presidente de CAVIC y de la Federación de Viñateros, sostuvo en octubre de 1983: *“Somos defensores del envasado en origen pero con tecnología adecuada para que el vino que se fraccione tenga un prestigio y no como está ocurriendo ahora... que no todo llega en excelente calidad”* (Diario de Cuyo, 5/10/1983). El comentario hacía referencia a quienes fraccionaban en damajuana rudimentariamente, los cuales eran una competencia para las grandes firmas.

Sin embargo no alcanza con la inclusión del tema en la agenda de los diarios y de las organizaciones para que el planteamiento de la cuestión lleve a una política pública. Es necesario que las instituciones estatales con capacidad legislativa la traten y respondan a ella.

Con el retorno a la democracia se reactivó el Congreso de la Nación, un circuito de incorporación de la demanda regional en el ámbito nacional que no había existido durante la época dictatorial.

El presidente de la Nación era desde diciembre de 1983 de la Unión Cívica Radical, al igual que el gobernador de Mendoza. En San Juan, aunque el gobernador era del Partido Bloquista, había apoyado al presidente Alfonsín en las elecciones. Sin embargo, el proyecto de ley que conmocionó el ambiente vitivinícola en 1984 surgió de diputados nacionales del justicialismo, partido de oposición a nivel nacional y en las provincias cuyanas, y segundo bloque en importancia en el Congreso.

La primera iniciativa apareció dentro de un paquete de 4 proyectos que legislaban sobre varios aspectos: establecimiento de un prorrato de vinos, bloqueo de los caldos en poder del Estado, solicitud al Poder Ejecutivo de incentivos crediticios e impositivos para usos alternativos de la uva, reforma de la ley que regulaba la comercialización del “vino turista”, prohibición de plantar nuevos viñedos, eliminación de los cupos de vinificación establecidos en la Ley de Reconversión Vitivinícola y pedido al Poder Ejecutivo para que elabore un proyecto de ley de obligación gradual de fraccionar en origen comenzando desde agosto de 1984 en los envases de mayor capacidad hasta llegar a todos los tipos de envases en 1990⁸². (Diario de Cuyo, 19/1/1984).

Si bien los proyectos fueron aprobados en Diputados (Diario de Cuyo, 4/2/1984 y 7/2/1984), no fueron tratados en el Senado por falta de apoyo político. Entonces, los legisladores justicialistas cuyanos insistieron elaborando un nuevo proyecto que trataba exclusivamente sobre fraccionamiento en origen, que ingresó por mesa de entradas de la Cámara Baja del Congreso de la Nación el 4 julio de 1984, firmado por los diputados José Octavio Bordón, Olga Ruitort de Flores, Antonio Cassia, José Luis Manzano, Alfredo Pérez Vidal, César Kasini, Arnaldo González y Julio Corso (Revista AFVO N° 4, 1984).

7.3 La ley N° 23.149: La sanción repentina y sus dimensiones

En la mañana del 2 de octubre de 1984 los diarios cuyanos difundían la noticia de la sanción de una ley nacional sobre fraccionamiento en origen. En los días anteriores el proyecto presentado por los diputados justicialistas no había tenido difusión por los medios ni tratamiento en los ámbitos políticos locales.

Fue una sanción repentina. Al no ser impulsado por el bloque radical mayoritario no había sido incluido dentro de los temas prioritarios en los meses anteriores.

El proyecto presentado en julio, recién había sido incorporado en la agenda de sesiones de la Cámara de Diputados el 28 de setiembre, día en el cual fue tratado y aprobado, junto a otros 50 proyectos. (Diario de Cuyo, 2/10/1984). La urgencia era la finalización del periodo de sesiones ordinarias, que según la Constitución Nacional culminaba el último día de ese mes, momento en el que caducarían los proyectos sin aprobación que

⁸² El pedido al PEN fue aprobado por unanimidad en la Cámara Baja, y proponía el fraccionamiento en origen obligatorio a partir de agosto de 1984 para los envases de más de 1 litro, y a partir de 1986 los de 1 litro y menos en forma paulatina hasta llegar a la totalidad en 1990. Además prohibía el expendio a granel directamente al consumidor, estableciendo la venta exclusiva en recipientes autorizados por el INV. (Diario de Cuyo, 7/2/1984)

no fueran incluidos en el periodo de sesiones extraordinarias al que podría llamar luego el Poder Ejecutivo.

El 30 de setiembre los proyectos con media sanción fueron tratados en la Cámara de Senadores, en una sesión que debía terminar a las 0 hs. del 1 de octubre. Allí estaban incluidos temas de gran importancia como el presupuesto del Estado nacional para el año 1985, la ampliación de la promoción industrial a la provincia de La Pampa, entre otros. Todos fueron tratados de manera rápida, algunos de ellos sólo fueron leídos y votados, y en otros casos la presidencia hizo referencia únicamente al título del proyecto antes de llamar a la votación⁸³. (Clarín, 1/10/1984).

En el marco de este particular trámite legislativo la Cámara alta sancionó la ley más importante que existió en el país sobre fraccionamiento en origen.

La urgencia ante la finalización del periodo de sesiones y el gran número de proyectos a tratar en pocas horas, brindaron las condiciones para que se sancionara la ley, ingresando por los resquicios de la agenda legislativa, eludiendo la discusión en los plenarios de las cámaras y los rechazos de los legisladores de las grandes ciudades y de las organizaciones interesadas en conservar la configuración territorial tradicional de la cadena productiva que no habían expresado su posición, quizá porque no habían calculado que una propuesta de un bloque minoritario tuviera éxito⁸⁴.

Probablemente, la ausencia de posiciones y luchas en los meses previos fue una condición favorable, y quizá necesaria, para que se sancionara la ley. La historia había demostrado los obstáculos infranqueables que se habían interpuesto a normas de este tipo en las décadas anteriores y el predominio del bloque de empresarios fraccionadores y comercializadores, de sus organizaciones y de sus aliados, para la conservación del envasado en destino. Las reglas de funcionamiento de las instituciones democráticas fueron aprovechadas hábilmente por los legisladores justicialistas.

El texto del proyecto aprobado fue el siguiente:

- *“ARTICULO 1º.- El fraccionamiento de vinos en envases menores de 930 cc. y mayores de 1.500 cc. deberá realizarse exclusivamente en las zonas de origen de*

⁸³ En la sesión del 30 de setiembre de 1984 la Cámara de Senadores de la Nación aprobó 43 leyes: una modificación a la Ley Orgánica Municipal, la convocatoria a un Congreso Pedagógico, unificación de reglas para el embargo preventivo de aeronaves; reactivación del puerto de La Plata, subsidio de 150 millones de pesos a la provincia de La Rioja, creación del Instituto de Servicios Sociales para el personal de la industria de carne, un convenio de cooperación industrial con Canadá, derogación de diversas leyes sancionadas durante el gobierno de facto, etc. (Clarín, 1/10/1984).

“Para quienes hurgan en la historia en búsqueda de perlas, la culminación del 101º periodo ordinario de sesiones del Congreso de la Nación ha dejado un ramillete porque se originaron en el mismo momento en cada Cámara, cuando la carrera contra reloj hacia que los asuntos en tratamiento salieran en torrente... La celeridad en el Senado fue notable, desde la presidencia el tucumano Ramón Araujo decía en una cadencia contagiosa: “Tratamiento sobre tablas, se requiere los dos tercios, consideración en general y en particular, aprobado”. Una lectura rápida de esas frases, dichas sin respiros, era el tiempo que demandaba la salida de una ley” (Clarín, 2/10/1984)

⁸⁴ El diputado nacional por Mendoza, José Octavio Bordón se refirió a esta ausencia de posicionamientos de algunas organizaciones de la siguiente manera: *“Lo extraño es que durante todo ese tiempo, y pese a que lo remitimos a todos los sectores interesados, en forma personal o a través de los medios de difusión, y que accedimos gustosos a mantener reuniones con los sectores de la producción vitivinícola, en ningún caso recibimos cuestionamientos sobre el mismo”* (Los Andes, 12/10/1984)

producción de las uvas. Esta obligación entrará en vigencia a partir de los 120 días de sancionada la Ley, en el caso de los envases mayores de 1.500 cc. y a partir de los 240 días de su vigencia para los envases menores de 930 cc.

- *ARTICULO 2º.- Se considera zona de origen a aquella donde se produce la uva utilizada para la elaboración del vino, de acuerdo a las normas establecidas por el Instituto Nacional de Vitivinicultura y la Ley General de Vinos.*
- *ARTICULO 3º.- El Instituto Nacional de Vitivinicultura podrá autorizar traslados interprovinciales para fines de cortes entre provincias productoras a los efectos de la presente ley, señalándose en el certificado de libre circulación la existencia de los mismos.*
- *ARTICULO 4º.- El incumplimiento de las disposiciones de la presente Ley hará pasible a los infractores de las siguientes sanciones: 1º) Comiso de la mercadería y multa equivalente al valor de los bienes producidos en infracción; 2º) Clausura del establecimiento en caso de reiteración, sin perjuicio del comiso y aplicación de la multa previstos en el punto anterior. A quienes comercialicen vinos envasados en infracción a la presente Ley, se aplicarán las mismas sanciones previstas en los puntos 1º) y 2º).*
- *ARTICULO 5º.- A partir de su promulgación derógase toda norma que se oponga a la aplicación de la presente ley.*
- *ARTICULO 6º.- Comuníquese al Poder Ejecutivo.”*

La autoría intelectual de la norma fue adjudicada por los medios mendocinos a José O. Bordón (Los Andes, 2/10/1984), al igual que en los medios nacionales (Clarín, 22/10/1984). Incluso algunos le llamaron “Ley Bordón”. Aunque en San Juan, Olga Ruitort era indicada por Diario de Cuyo como autora y el proyecto había sido firmado por todos los diputados justicialistas de San Juan y Mendoza.

La ley establecía que en los envases mayores a los 1.500 cc. y menores de 930 cc. el vino debía salir listo para el consumo desde la zona de origen. Es decir incluía solamente a las damajuanas de gran capacidad y a los denominados “vinos reservas”, de alta calidad para los cuales se utilizaban envases pequeños.

La norma no tenía disposición alguna acerca del fraccionamiento en botellas con capacidad entre los 930 cc. y los 1.500 cc., que significaba la mayor parte del vino que se consumía y la modalidad principal de envasado empleada por las grandes firmas para los vinos comunes. Los autores del proyecto decidieron esta exclusión con el fin de limitar los impactos de la norma y por consiguiente las oposiciones y reacciones que podría generar.⁸⁵

Los vinos reservas ya eran envasados en origen por disposición del INV (Los Andes, 23/10/1984). Los vinos en damajuanas eran en su mayor parte despachados en origen

⁸⁵ Según el diputado Bordón: “Preferimos establecer una política realista, antes que generar el caos en el sistema de comercialización. Al diagramar este proyecto se pensó en la progresividad e irreversibilidad de las medidas que permitan un aumento del valor agregado producido en las provincias de origen”. (Clarín, 22/10/1984)

por práctica de las empresas; a partir de la ley comenzarían a ser monopolio exclusivo de las provincias productoras.

La configuración territorial tradicional de la cadena productiva no prometía ser totalmente modificada, sin embargo desde el Congreso se decidía utilizar el poder de coacción del Estado para acompañar el proceso de cambio que se estaba operando en la vitivinicultura desde hace varios años atrás.

Para establecer la real dimensión que tenía la ley se presenta el cuadro que proporcionó el Instituto Nacional de Vitivinicultura, en los días posteriores a la sanción.

Cuadro 28: Actividad en las plantas de fraccionamiento en agosto de 1984, por provincia y tipo de envase.

Provincias	Plantas que fraccionan exclusivamente en damajuanas			Plantas que fraccionan exclusivamente en botellas y damajuanas				Plantas que fraccionan exclusivamente en botellas		
	Plantas	Obreros Ocupados	Hectolitros fraccionados	Plantas	Obreros Ocupados	Hectolitros fraccionados en botellas	Hectolitros fraccionados en damajuanas	Plantas	Obreros Ocupados	Hectolitros fraccionados
Capital Federal	34	188	37.436	11	1.485	119.541	18.931	14	1.753	229.296
Buenos Aires	44	208	50.320	25	782	62.278	37.772	5	296	14.266
Córdoba	7	68	8.980	16	325	26.680	18.472	4	297	18.877
Corrientes								2	74	8.641
Entre Ríos	2	10	1.925	3	182	8.245	5.824	1	64	4.768
Jujuy				1	25	2.577	403			
Salta	1	4	100	3	200	17.746	15.193	3	122	15.477
Santa Fe	3	42	752	11	384	31.163	15.850	9	532	45.483
Tucumán				4	156	11.131	4.079	2	172	19.311
Chaco				2	195	44.291	2.375	3	187	19.176
Chubut				3	43	1.388	1.225			
Misiones				2	57	4.040	1.684			
Río Negro				1	13	332	251			
Total	91	520	99.513	82	3.847	329.412	122.059	43	3.497	375.295

Total de plantas fraccionadoras en destino:	216
Total de obreros ocupados en plantas que fraccionaban en destino:	7.864
Total de hectolitros de vinos fraccionados en destino:	926.279

Total de plantas que fraccionaban en damajuanas y botellas en destino	173
Total de obreros ocupados en plantas fraccionadoras de damajuanas y botellas en destino	4.367
Total de hectolitros fraccionados en damajuana en destino:	221.572

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura, publicado en diario Los Andes, 23/10/1984

Si las botellas no estaban comprendidas en los alcances de la ley 23.149, entonces 173 plantas que fraccionaban en damajuanas tendrían que modificar su modalidad de trabajo, ya sea utilizando sólo botellas de entre 930 y 1.500 cc., trasladando sus plantas

a las zonas de origen de la materia prima, cerrando o dedicándose exclusivamente a la distribución.

El número de obreros ocupados en esas plantas era de 4.367, los cuales se verían afectados por la ley, excepto los vinculadas al envasado en botellas en plantas que utilizaban los dos tipos de recipientes.

Sobre los territorios de Santa Fe, Córdoba, Buenos Aires y Capital Federal recaería el mayor impacto de la ley porque allí se encontraban radicadas la gran mayoría de las plantas.

7.4 Las posiciones, las movilizaciones y las luchas

La aprobación de las cámaras sorprendió a los agentes de la AIV, quienes recién entonces comenzaron a posicionarse, movilizarse y luchar.

Lo sancionado en el Congreso podía no ser la decisión definitiva del Estado⁸⁶. Restaba un margen considerable de tiempo y de oportunidades políticas, legales e institucionales para que los agentes intentaran imponer sus posiciones. El tiempo post aprobación en las Cámaras marcó el inicio de la gran lucha por la promulgación o veto, en la que todos los agentes de la AIV protagonizaron la mayor batalla de la historia argentina por la radicación de las plantas de fraccionamiento.

La lucha comenzó con el pronunciamiento en contra de la ley realizado por la AVA en un comunicado en el que pedía que Alfonsín vetara la norma, a la que calificaba de *“insólita e improvisada”*. Sus argumentos eran:

- *“El fraccionamiento de vinos en zonas de consumo se ha desarrollado y ha alcanzado muy alta eficiencia por razones económicas y atendiendo a la localización de un mercado dónde el 70% del consumo se encuentra a más de 1.200 kilómetros de las zonas de producción.”*
- *El cierre de las plantas ubicadas en esas zonas “obligará a la cesantía masiva de obreros y empleados que afectará a alrededor de 20.000 personas.”*
- *“La imposibilidad de trasladar las instalaciones fijas, vasijas, equipos, etcétera, con un costo imposible de asumir.”*
- *La ley generaría “un incremento notable del costo del vino al público, debido a la incidencia del costo de ida y retorno de envases vacíos y llenos desde origen y zonas de consumo.”*

⁸⁶ La Constitución argentina preveía que luego de la aprobación en el Congreso, la ley debía ser firmada por el presidente de la última cámara que avaló, para ser enviada luego al Poder Ejecutivo, el cual tenía diez días hábiles para elegir entre diversas opciones: a) vetarla en forma completa, lo que implicaba que la ley volvería al Poder Legislativo donde se necesitarían dos tercios de los votos de cada cámara para rechazar el veto y si no se conseguían la aprobación original quedaba sin efecto; b) vetarla en algunos artículos, luego de lo cual también la ley volvería al Poder Legislativo cuyas cámaras podrían insistir en la redacción original si así lo sostenían dos tercios de sus miembros, o en su defecto aceptar la modificación hecha por el Presidente; c) Promulgarla expresamente y publicarla, tras lo cual se convertiría en ley; d) No promulgarla ni vetarla expresamente, dejando pasar el plazo de diez días hábiles luego de recibirla tras el cual la ley quedaba promulgada de hecho.

- Los costos subirían también porque se necesitaría *“aumentar en cuatro veces el volumen de envases para asegurar la continuidad del suministro de vinos.”*

- La *“incapacidad de los medios de transporte (ferrocarriles) y de comunicación (caminos) para asegurar la distribución de vinos envasados.”*

- *“La diferencia entre transportar vinos a granel o envasados aumenta en un 300 por ciento el volumen de las cargas con despilfarro de combustibles.”* (Los Andes, 7/10/1984)

Idéntica posición adoptó la Sociedad Argentina de Fraccionadores de Vino, quien publicó el 8 de octubre de 1984 una solicitada en diario Clarín titulada *“¿El Congreso contra el pueblo?. 20.000 familias en la calle. Veto a la improvisación. La obligación de envasar en zonas de producción. Una ley insólita e improvisada. Su veto es inexcusable.”*. Haciéndose eco de lo que sostuvo la AVA, e incorporando argumentos nuevos, esta organización también pidió el veto presidencial a la ley. Algunos fragmentos de la solicitada:

- *“En los fundamentos de esta reciente ley... se sugiere: que la honestidad de los empresarios depende de su localización geográfica; que los organismos específicos de fiscalización como el Instituto Nacional de Vitivinicultura, con más de 1.200 empleados distribuidos en todo el país, son incapaces e ineficientes para atender las tareas confiadas y se argumenta desprejuiciadamente que la caída del precio del vino en las zonas de origen es consecuencia de la actividad de las plantas de fraccionamiento en las zonas de consumo. Todo ello no se ajusta a la realidad y sólo puede deberse a desconocimiento o a motivos de promoción electoralista...”*

- Luego daba otras razones para el veto: *“la ley... limita sin razón valedera la libertad de comercio asegurada por la Constitución Nacional...; creación de nuevos problemas para el Estado por la innumerable cantidad de acciones legales que deberá afrontar, derivados de indemnizaciones, daños y perjuicios, que efectuarán los interesados... La incoherencia de la ley es de tal magnitud que ha llegado hasta determinar... que hay que cerrar, trasladar e instalar una gran cantidad de plantas en un lapso tan breve que es imposible de cumplir... El legislador... podría haberse dirigido al mismo objetivo arbitrando medidas de promoción o incentivos de apoyo regional”*. (Clarín, 8/10/1984).

En otra solicitada publicada el 1 de noviembre en Clarín, la misma entidad agregó que la ley violaba los artículo 14° y 28° de la Constitución Nacional (derecho de ejercer toda industria lícita y prohibición que las leyes alteren los principios, garantías y derechos consagrados por la Constitución), y la protección a la propiedad privada consagrada en el artículo 21° del Pacto de San José de Costa Rica. El texto concluía pidiendo el veto total. (Clarín, 1/11/1984)

El rechazo a la ley se expresó también en marchas y manifestaciones realizadas en la provincia de Buenos Aires. La primera fue el 8 de octubre de 1984, protagonizada por 200 obreros y empresarios fraccionadores, entre ellos Miguel Rull, líder nacional de FOEVA. (Clarín, 9/10/1984)

Catorce días después, empresarios y trabajadores de plantas envasadoras de vinos se manifestaron en la ciudad de La Plata⁸⁷. El gobernador de Buenos Aires, Alejandro Armendáriz, desde la escalinata de la casa de Gobierno, apoyó el reclamo y pidió públicamente el veto de la ley (Clarín, 23/10/1984)⁸⁸

La posición de Armendáriz, la AVA y la Sociedad Argentina de Fraccionadores de Vino fue apoyada y acompañada por el gobernador de Córdoba (Los Andes, 24/10/1984), el Centro de Enólogos de Buenos Aires y los bloques legislativos bonaerenses del Partido Justicialista y la Unión Cívica Radical (Clarín, 1/11/1984).

Las cámaras representativas de los bodegueros – fraccionadores de San Juan y Mendoza que tenían plantas en todo el país, se encontraron ante una encrucijada. La ley tenía un amplio apoyo en Cuyo, su lugar de origen, de radicación de sus proveedores de materia prima y de una parte de sus establecimientos, además eliminaría a buena parte de sus competidores pequeños en varias provincias que carecían de la solvencia económica suficiente para adecuarse a la nueva disposición legal. Pero a su vez tenían inversiones en las regiones perjudicadas y ya no podrían utilizar sus plantas fraccionadoras de las grandes urbes para los envases definidos en la ley. El dilema provocó que las expresiones públicas de los empresarios del sector fueran escasas y contradictorias.

Mario Pulenta presidente de la Cámara de Bodegueros de San Juan y del directorio de la firma Peñaflor, en una reunión con el gobernador y otras organizaciones vitivinícolas locales, manifestó su apoyo a la ley, aunque la calificó de coercitiva. Además *“puntualizó que era necesario ampliar los plazos que se dan en el régimen nacional, valorizando el régimen provincial como una herramienta sumamente útil”* (Los Andes, 14/10/1984).

El Centro de Bodegueros de Mendoza también tuvo actitudes contradictorias. En primer lugar su presidente Ricardo Santos, expresó a diario Los Andes su opinión negativa hacia la legislación:

“La ley provocará la pérdida del patrimonio mendocino en el mercado de los vinos reserva y favorecerá a la vitivinicultura sanjuanina en detrimento de nuestra provincia... Es una ley romántica, cuyo espíritu es bueno, pero carente de principios económicos... Si bien significa un progreso para alcanzar el total envasamiento en origen, no indica cuáles son los recorridos para lograr tales objetivos... No otorga precisiones sobre los

⁸⁷ *“Los manifestantes arribaron ... en decenas de vehículos, portando pancartas, carteles y al compás de bombos, inundaron las adyacencias del Palacio de Gobierno con panfletos y etiquetas de las distintas bodegas del Gran Buenos Aires, en especial reclamando se deje sin efecto la norma legal...”* (Clarín, 23/10/1984). Según Diario de Cuyo (23/10/1984) fueron alrededor de 200 manifestantes en representación de 150 plantas fraccionadoras.

⁸⁸ Armendáriz leyó que dirigía al presidente de la Nación, la cual sostenía que la ley *“de singulares características recesivas compromete derechos de naturaleza constitucional e intereses de productores, fraccionadores, transportistas y los propios del consumidor, en cuanto a precio y genuinidad del producto... No menos grave es el daño que se infiere a vastos sectores, empleados y obreros de las plantas fraccionadoras, que necesariamente serán despedidos, estimulando el flagelo de la desocupación con la inevitable secuela de perturbación de la paz social. El orden de los agravios... determina al gobierno de la provincia de Buenos Aires, a requerir al señor presidente de la Nación el veto de la ley”.* (Clarín, 23/10/1984)

métodos de cierre de las plantas de fraccionamiento en las zonas de consumo, ni tampoco sobre el destino del personal”.

Criticó además al artículo 3° que establecía la posibilidad de traslados interprovinciales, que permitirían que los vinos mendocinos fueran mezclados con otros y envasados lejos de la provincia, y sostuvo que se perjudicaría a Giol, que envasaba en destino su línea “Toro Viejo” y no contaba con infraestructura adecuada para hacer esta tarea en Mendoza. También dijo que los trasladistas no estaban en condiciones de asumir por sí mismos las actividades propias del envasado y que el despacho del vino listo para consumir desde origen no garantizaría la calidad. *“Si hubiese capitales financieros en las empresas podríamos encarar lo absurdo, para así demostrar precisamente lo absurdo, pero dada la situación económica no podemos permitirnos el lujo de perder”* (Los Andes, 3/10/1984)

Sin embargo unos días después el Centro envió una carta a Alfonsín en la que ofrecía reparos a la ley, pero solicitaba su promulgación. El texto decía: *“Nuestra entidad comparte el objetivo previsto en la ley de envasamiento en origen. Nuestra entidad no comparte en su totalidad la instrumentación establecida para lograr el objetivo, pero cree que dicha ley concreta las aspiraciones de la mayor parte de quienes participamos de la industria vitivinícola. En consecuencia, solicitamos a usted promulgue la ley sancionada por el Honorable Congreso de la Nación”* (Los Andes, 12/10/1984).

Oscar Llaver, vicepresidente de Giol, anunció el apoyo de la gran bodega estatal a la ley, prometiendo las inversiones necesarias para incorporar equipos, aunque pidió que el plazo de inicio de la implementación se extendiera a 1 año como mínimo. (Los Andes, 4/10/1984)

La posición de Faustino Cattáneo, presidente de CAVIC y de Federación de Viñateros, fue fruto de su ambivalente ubicación en el entramado de la AIV. Sostuvo su apoyo a la ley, reconoció sus bondades y pidió que se aplicara en los plazos inmediatos establecidos. Sólo solicitó que el INV garantizara que pudieran fraccionar únicamente quienes tuvieran la tecnología adecuada, evitando prácticas de llenado de recipiente con mangueras u otros mecanismos que podían alterar la calidad del producto. (Diario de Cuyo, 4/10/1984).

Las bodegas trasladistas – fraccionadoras, de mediano tamaño, que tenían asentadas todas sus plantas en las provincias cuyanas, se manifestaron a favor de la ley participando de las manifestaciones públicas en pedido de la promulgación: Sales, Plaza Vieja, Kalejman, Madcur, Barceló, Estornell, etc. La Cámara Vitivinícola que representaba a este sector en San Juan, expresó su total apoyo a la ley nacional recientemente sancionada en el Congreso. (Diario de Cuyo, 12/10/1984).

Por su parte, entidades que nucleaban a bodegas pequeñas y medianas de Mendoza, algunas de las cuales eran elaboradoras de vino de traslado o en ciertos casos envasaban en origen una parte o el total de su producción, apoyaron la ley y pidieron su inmediata promulgación en un comunicado publicado el 10 de octubre de 1984 y firmado

por: ADEVI, AFVO, Centro de Viñateros y Bodegueros del Este, Centro de Bodegueros de General Alvear, FECOVITA, Sociedad Vitivinícola de Mendoza, y Cámara de Comercio, Industria y Agricultura de San Rafael.

Los principales argumentos a favor de la norma que aparecieron en dicho comunicado fueron: que la AVA exageraba en los perjuicios que generaría la ley, ya que cerca de la mitad del vino en damajuanas ya se fraccionaba en origen y los cambios no serían demasiado drásticos; que se cumplían los principios federales consagrados en la Constitución; que la Organización Internacional de la Viña y el Vino había recomendado a los países el envasado de los vinos en origen; que se beneficiaba a las provincias vitícolas favoreciendo el equilibrio entre las regiones del país; que se disminuirían los intermediarios, ayudando con ello los productores y los consumidores; y que se facilitaría la fiscalización de la calidad y genuinidad de los vinos. (Revista AFVO, N° 4, 1984)

El presidente del Centro de Viñateros y Bodegueros del Este, Roque Centarti, expresó: *“Los argumentos en contra de la ley están destinados a impresionar a la opinión pública y presionar al gobierno, lo que señala la pobreza de espíritu y el poderío económico de las empresas agrupadas en la AVA”*. Además sostuvo que incluso un veto parcial sería una derrota, que debían dictarse normas de promoción en Mendoza para colocar a sus empresarios en igualdad con los de otras provincias, que no serían más de 1.600 los puestos de trabajo que podrían perderse en las grandes urbes y que el valor de las fletes y la congestión de las rutas no se elevarían en la proporción señalada por la AVA. (Los Andes, 11/10/1984).

La AFVO, defendió enérgicamente la ley en un comunicado oficial: *“Es un paso concreto hacia el fraccionamiento total, al que deberemos llegar paulatinamente... No habrá soluciones definitivas para la vitivinicultura nacional en tanto no se logre el fraccionamiento de los vinos en las zonas de producción de la uva... Constituye un acto de estricta justicia y verdadera defensa del federalismo”* (Los Andes, 3/10/1984; Revista AFVO, N° 4, 1984)

También apoyaron la ley en Mendoza a través de comunicados y el apoyo expreso a las movilizaciones públicas: la Sociedad Rural de San Rafael (Los Andes, 10/10/1984), el Partido Intransigente (Los Andes, 11/10/1984), la Asociación de Viñateros, la Comisión Asesora Regional Cuyo de CONINAGRO, el sindicato de obreros SOEVA (Los Andes, 12/10/1984), el Frente de Izquierda Popular, la Cámara de Comercio, Industria y Producción de Luján y la Asociación de Propietarios de Camiones de Mendoza (Los Andes, 15/10/1984)

Los principales diarios cuyanos adhirieron a la ley: Los Andes en una nota editorial pidió la promulgación, aunque reconoció la necesidad de extender los plazos para el inicio de la aplicación, criticó la aceptación de los traslados interprovinciales del artículo 3° y pidió que se dictaran normas provinciales de reducción de impuestos a las firmas fraccionadoras (Los Andes, 7/10/1984). Diario de Cuyo, manifestó su apoyo a la ley, aunque pidió que los opositores sean escuchados (Diario de Cuyo, 20/10/1984).

El gobernador de Mendoza, Santiago Felipe Llaver, y el de San Juan, Leopoldo Bravo, se movilizaron, mediante declaraciones públicas y pidiendo en reiteradas oportunidades la promulgación. Aunque aceptaban que se enviara posteriormente al Congreso una reforma que extendiera los plazos a partir de los cuales comenzaría a regir la ley. (Los Andes, 10/10/1984, 12/10/1984, 19/10/1984; Diario de Cuyo, 9/10/1984).

El 15 de octubre de 1984 se puede recordar como el día de la mayor manifestación pública de las posiciones enfrentadas. En Buenos Aires se realizó una movilización de obreros y empresarios de las plantas en La Plata para pedir el veto de la ley. Al mismo tiempo en las ciudades de San Juan, Mendoza, San Rafael, San Carlos y Gral. Alvear se hicieron marchas y actos públicos para pedir la inmediata promulgación.

Se trató de una demostración de fuerzas de los contendientes. El gran destinatario de las expresiones públicas fue el presidente de la Nación quien tenía el poder de decidir si lo aprobado en el Congreso se transformaba en ley.⁸⁹

El gran número y diversidad de organizaciones que apoyaron activamente las manifestaciones en Cuyo probó la importancia del fraccionamiento en origen para la economía y la política de las provincias productoras de vid.

Las dos organizaciones cuyanas representativas de las grandes bodegas: Cámara de Bodegueros de San Juan y Centro de Bodegueros de Mendoza no adhirieron ni rechazaron públicamente las manifestaciones del 15 de octubre. Su silencio demostró su actitud dubitativa y las contradicciones en sus posiciones.

Por su parte otros agentes cuyanos destacaron las consecuencias negativas que la ley podría traer aunque no pidieron el veto de la ley. Jorge Agnese de la Federación Económica de San Juan, indicó las dificultades que habrían para el traslado de las

⁸⁹ El acto de San Juan tuvo como oradores a representantes de cada uno de los partidos políticos, de la CGT y del gobierno provincial. Olga Ruitort en su discurso expresó *“Estamos defendiendo la promulgación de una ley que sabemos que no es perfecta, pero nosotros los legisladores les decimos que es la ley posible, que a pesar de no contemplar el envasamiento en origen al cien por ciento, ha sido lo suficientemente eficiente para que los intereses mezquinos de los monopolios de la Capital Federal, estén usando todo su poderío para tratar que el Presidente vete la ley”*. Ricardo Colombo, dirigente del radicalismo, dijo en el mismo acto: *“Alfonsín no podría vetar esta ley, sino hay más razones que las dadas por ese grupo de gangster de la industria vitivinícola”*. Ubaldo Montañó, del Partido Justicialista y la CGT, manifestó su adhesión a la ley, pero agregó *“queremos la ley de envasamiento de Pablo Rojas, queremos que se envase en litro, damajuanas y otros”*. (Diario de Cuyo, 16/10/1984).

En Mendoza, el acto central realizado en la capital provincial tuvo como único orador al gobernador de la provincia. Diario Clarín se refirió a la manifestación realizada en la capital mendocina: *“A pie, en bicicletas, en motocicletas, en camionetas, en tractores y hasta en camiones de gran porte con sus acoplados, fueron integrando estas caravanas, las que después de cubrir un largo itinerario se... dirigieron a la explanada central del Palacio de Gobierno... En ese lugar se hizo más visible y sostenido el entusiasmo de los trabajadores quienes desplegaban grandes cartelones en adhesión a la norma legal y fundamentalmente en contra del centralismo porteño”* (Clarín, 16/10/1984).

En San Rafael quien convocó fue el intendente departamental, Walter Franchetti y los adherentes fueron organizaciones políticas, agrícolas, industriales y comerciales de la zona, superando los mil manifestantes.

En General Alvear se congregaron 3.000 manifestantes para escuchar los discursos de los representantes de las delegaciones locales de la Cámara de Comercio, Centro de Bodegueros y Viñateros, Centro de Ingenieros Agrónomos, Sociedad Rural, Asociación de Viñateros Independientes, Asociación de Cooperativas y CGT. En la marcha de San Carlos se congregaron decenas de vehículos y el intendente departamental leyó un telegrama dirigido al presidente de la Nación pidiendo la promulgación. (Los Andes, 12/10/1984, 13/10/1984 y 16/10/1984)

plantas y los puestos de trabajo que se perderían en las grandes urbes (Diario de Cuyo, 12/10/1984). Juan José Ramos presidente de la Asociación de Viñateros Independientes de San Juan, sostuvo que la ley *“va a destruir el fraccionamiento de damajuanas en origen porque el alto precio del envase de 5 o 10 litros no va a poder competir con la botella... se beneficiarán con esta nueva ley cuatro grandes firmas del país que tienen la botella de litro y medio, además de la de 930 cc.”* (Diario de Cuyo, 9/10/1984). De sus declaraciones se hizo eco la Sociedad Argentina de Fraccionadores de Vino en una solicitada publicada en Clarín el 16 de octubre para mostrar las críticas que existían en Cuyo y los problemas que la ley traería en toda la agroindustria.

Mientras tanto, la ley se demoraba en ser firmada por el vicepresidente de la Nación y presidente del Senado, Víctor Martínez, oriundo de Córdoba, una de las provincias perjudicadas por la obligación de fraccionar en origen. El motivo oficial era la gran cantidad de leyes sancionadas en el final del periodo legislativo que impedían un rápido trámite burocrático⁹⁰. (Los Andes, 17/10/1984).

Recién a fines de octubre pasó al PEN, momento a partir del cual comenzó a correr el plazo de 10 días para la promulgación o veto. Pero muchas otras leyes estaban en la misma situación, el presidente debía decidir si daba su aprobación a normas muy importantes como la de Presupuesto del Estado nacional, a la vez que en forma urgente tenía que resolver el conflicto por el canal de Beagle y la economía estaba afectada por la inflación. Además se había logrado un acuerdo de palabra entre los gobernadores de San Juan y Mendoza y el ministro del Interior de la Nación, Antonio Trócoli, de no vetar la ley, pero luego enviar al Congreso una reforma que ampliara los plazos de inicio de su aplicación. (Los Andes, 27/10/1984)

El resultado fue que Alfonsín no se pronunció en forma explícita y la ley quedó promulgada de hecho el 6 de noviembre con el número 23.149.

El PEN incluyó dentro de los temas a tratar en las sesiones extraordinarias del Congreso la reforma de la ley en el artículo referido al inicio de la aplicación, proponiendo que se extendieran los plazos hasta el 31 de diciembre de 1985 para todos los tipos de envase. Pero el proyecto nunca fue tratado por el órgano legislativo (Diario de Cuyo, 24/8/1985)

El 16 de febrero de 1985 mediante el decreto N° 304/85, se estableció al INV como autoridad de aplicación de la ley, y se fijó en 90 días el plazo para que este Instituto determinara las zonas de origen de producción de la uva y reglamentara los traslados vínicos interprovinciales, lo que en la práctica significaba la prórroga para el traslado de las plantas. (Diario de Cuyo, 12/3/1985)

La acción que tendría a cargo el INV era importante porque implicaba regular la delimitación de lo que se consideraba “zona de origen”, el espacio máximo territorial permitido para el traslado de los caldos antes de su envasado y las características, tipos

⁹⁰ El retraso generó polémica entre los actores. Por ejemplo, Federación de Viñateros de San Juan emitió un comunicado en el que expresó: *“...Estamos ante una insólita demora que, teniendo en cuenta, la historia de esta aspiración, con tragedias de por medio, no puedo mover sino a suspicaces interrogantes”* (Diario de Cuyo, 17/10/1984)

y porcentajes de cortes que se iban a aceptar de vinos producidos en diferentes provincias.

7.5 Los años de implementación

Casi como un reflejo de los años en que demoró en surgir una legislación que estableciera el fraccionamiento de vinos en origen, la ley 23.149 tardó más de 11 meses en entrar en vigencia.

El INV, que había sido normalizado unos meses antes,⁹¹, cumpliendo con lo delegado por el Poder Ejecutivo Nacional, reglamentó la ley el 15 de mayo de 1985, estableciendo 3 meses para su entrada en vigencia. Además sancionó otras resoluciones que complementaron, detallaron e incluso distorsionaron en parte el espíritu de la norma. Algunas de ellas fueron:

- Resolución 200/85: establecía el fraccionamiento total en origen de los vinos finos y reservas, de acuerdo con normas anteriores, y con el objetivo de garantizar la calidad de estos productos.
- Resolución 248/85: establecía en su artículo 1° como zonas de origen de los vinos las siguientes: Mendoza, San Juan, La Rioja, Río Negro, Neuquén, La Pampa, Valles Calchaquíes y Salta, Catamarca, Córdoba, Buenos Aires y San Luis. Además reafirmaba que los traslados se autorizarían sólo para cortes de vinos en los cuales los caldos intervinientes de la zona receptora deberían representar por lo menos el 75% del total.
- Otra Resolución al año siguiente modificó desde el 1 de julio de 1986 hasta el 31 de julio de 1987, la Resolución 248/85, estableciendo a Río Negro, Neuquén y La Pampa como una única zona de origen, autorizando todo tipo de traslados intrazona, e incluso aceptó los cortes de vinos blancos procedentes de otros lugares con caldos de esas provincias, hasta en un 50%, con el sólo requisito de indicarlo en la etiqueta. En los considerandos se justificaba la norma argumentando que los problemas climáticos sufridos en las tres provincias imposibilitaban el cumplimiento de los despachos comprometidos. (Revista AFVO N° 20, junio de 1986)
- La Resolución 136/90 redujo, entre el 1 de agosto de 1990 y el 31 de julio de 1991, ese porcentaje mínimo al 35% en el caso de Córdoba, debido a los problemas climáticos que habían destruido la mayor parte de la producción de vid e impedían que la provincia contara siquiera con la cantidad necesaria para cortes.

Durante este periodo el impulso al fraccionamiento en origen se transformó en una bandera común de gobiernos y partidos políticos cuyanos, quienes presentaron

⁹¹ El INV fue normalizado en noviembre de 1984, lo que significaba el fin de casi 21 años de intervención y el retorno a la conducción colegiada con representantes del sector público y privado, tal como lo establecía su ley de creación.

El nuevo directorio tuvo como representantes del sector fraccionador a Ramón Arturo Díaz y Pedro Baigorria, como titular y suplente respectivamente, quienes eran Vicepresidente y Pro Tesorero de la AFVO, lo que muestra la pérdida de dominio de la AVA sobre el órgano regulador de la vitivinicultura (Los Andes, 18/11/1984).

proyectos para la instalación de plantas en sus provincias (Diario de Cuyo, 21/3/1985, Revista AFVO N° 20, junio de 1986)⁹²

Algunas empresas se adaptaron a la ley instalando o ampliando sus plantas de envasado en las zonas de producción de la uva, y / o dejando sólo las actividades de comercialización y distribución en las zonas de destino.

El fraccionamiento en origen creció continuamente durante casi toda la década de 1980. La necesidad de las firmas de adecuarse a la ley 23.149 impulsó la tendencia desde 1985. El aumento de los porcentajes envasados en origen es un fenómeno más antiguo que la norma, pero se fortalece con ella. La siguiente tabla muestra tal proceso entre 1980 y 1988.

Cuadro 29: Volúmenes y porcentajes de vinos fraccionados en origen y en destino, en Argentina, en el periodo 1980 – 1988

Año	Consumo Total de Vino en el país en hl.	%	Volumen fraccionado en origen en hl.	% Fraccionado en origen	Volumen fraccionado en destino en hl.	% Fraccionado en destino
1980	21.071.880	100	6.678.718	31,69	14.393.162	68,31
1981	21.022.645	100	8.220.586	39,1	12.802.059	60,9
1982	21.003.872	100	9.152.278	43,57	11.851.594	56,43
1983	20.549.958	100	8.932.148	43,47	11.617.810	56,53
1984	19.811.956	100	8.689.566	43,86	11.122.390	56,14
1985	18.551.963	100	9.578.657	51,63	8.973.306	48,37
1986	18.558.791	100	10.358.733	55,82	8.200.058	44,18
1987	18.382.681	100	11.550.689	62,83	6.831.992	37,17
1988	17.861.149	100	11.486.696	64,31	6.374.453	35,69

Fuente: Revista AFVO, N° 41, 1989, sobre la base de datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura

Los datos muestran la tendencia al aumento de los volúmenes y porcentajes de vinos fraccionados en origen, y la consiguiente contracción de los volúmenes y porcentajes fraccionados en destino.

En 1985, el 51,63% de los vinos se envasaron en origen. Tal proporción se elevó en los años siguientes, alcanzando en 1988 el 64,31%.

En la década del '80 se produjo la crisis final de la configuración territorial tradicional de la cadena productiva de la AIV y a partir de 1985 la ubicación predominante de las plantas de envasado es la misma zona de origen de la uva.

⁹² Por ejemplo, la diputada nacional por San Juan, Olga Ruitort, presentó en la Cámara Baja del Congreso, un proyecto de ley, que no logró sanción y que establecía que cada titular de planta fraccionadora debía envasar en origen por lo menos el 50% de las botellas de 930 cc. y 1.500 cc. (Diario de Cuyo, 15/9/1985).

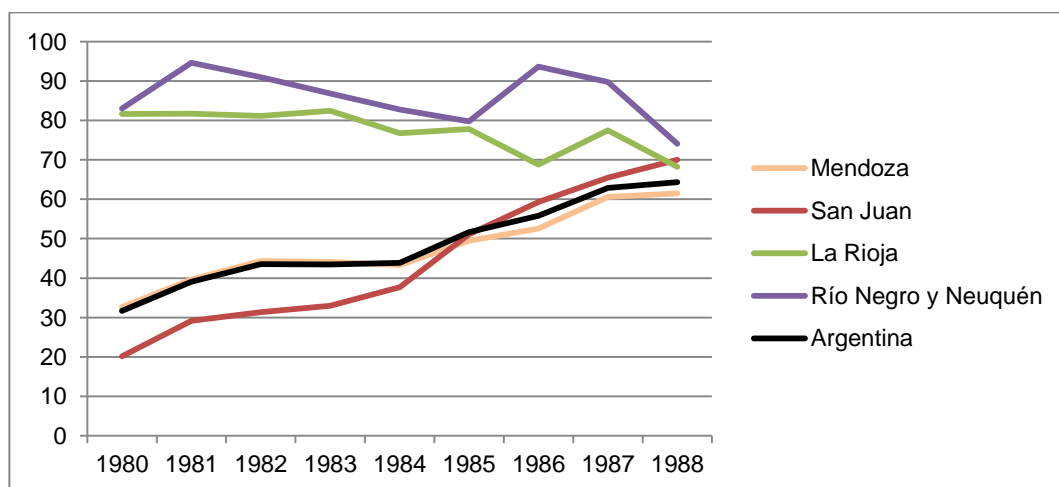
La siguiente tabla muestra la situación en las principales provincias productoras de vid entre 1980 y 1988.

Cuadro 30: Volúmenes y porcentajes de vinos fraccionados en origen y en destino, en Mendoza, San Juan, La Rioja, Río Negro y Neuquén, en el periodo 1980 – 1988

		Año		1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Mendoza	Fraccionado en origen	Volumen en hl.		4.500.057	5.562.425	6.436.238	6.045.442	5.672.364	5.989.522	6.266.991	7.428.761	7.222.954
		%		32,64	39,62	44,36	44,12	43,29	49,47	52,53	60,60	61,51
	Fraccionado en destino	Volumen en hl.		9.286.832	8.477.470	8.073.546	7.656.004	7.430.708	6.117.737	5.662.225	4.830.487	4.518.986
		%		67,36	60,38	55,64	55,88	56,71	50,53	47,47	39,40	38,49
San Juan	Fraccionado en origen	Volumen en hl.		1.200.065	1.704.959	1.595.472	1.776.962	2.041.126	2.637.423	3.241.345	3.261.529	3.084.602
		%		20,18	29,18	31,33	32,94	37,72	51,09	59,27	65,48	69,99
	Fraccionado en destino	Volumen en hl.		4.745.526	4.138.667	3.496.601	3.616.854	3.370.169	2.524.823	2.227.135	1.719.623	1.322.686
		%		79,82	70,82	68,67	67,06	62,28	48,91	40,73	34,52	30,01
La Rioja	Fraccionado en origen	Volumen en hl.		345.864	371.784	494.559	474.889	391.057	402.160	398.416	471.012	552.953
		%		81,59	81,74	81,10	82,47	76,77	77,84	68,81	77,49	68,23
	Fraccionado en destino	Volumen en hl.		78.016	83.063	115.263	100.938	118.341	114.499	180.575	136.820	257.462
		%		18,41	18,26	18,90	17,53	23,23	22,16	31,19	22,51	31,77
Río Negro y Neuquén	Fraccionado en origen	Volumen en hl.		520.455	382.667	430.949	465.732	434.725	422.722	298.645	297.298	461.142
		%		83,04	94,63	90,98	86,78	82,78	79,73	93,62	89,76	74,06
	Fraccionado en destino	Volumen en hl.		106.307	21.713	42.730	70.946	90.429	107.441	20.352	33.907	161.486
		%		16,96	5,37	9,02	13,22	17,22	20,27	6,38	10,24	25,94

Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura, en Revista AFVO N° 40, 1989

Gráfico 5: Evolución de los porcentajes fraccionados en origen en Mendoza, San Juan, La Rioja, Río Negro y Neuquén y media nacional, en el periodo 1980 – 1988



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura en Revista AFVO N° 40, 1989

En el periodo considerado las provincias con mayor porcentaje de fraccionamiento en origen, de las cuales se suministran datos, son La Rioja y el binomio Neuquén – Río Negro. San Juan y Mendoza, tienen porcentajes menores pero volúmenes mayores.

Un dato importante es que a partir de 1985, Mendoza y San Juan incrementaron sus volúmenes y porcentajes de vinos fraccionados en origen. En cambio La Rioja, Río Negro y Neuquén experimentaron fluctuaciones con tendencia a la baja. La ley benefició especialmente a las provincias de mayor producción. A las que elaboraban menores volúmenes, y en su mayoría los vendían envasados, incluso las perjudicó porque en sus territorios operaban plantas de cortes y envasado de vinos cuyanos que tuvieron que limitar o finalizar sus actividades.

El mayor incremento en los porcentajes envasados en origen se registró en la provincia de San Juan, dónde se pasó del 31,33% (1.595.472 hl.) en 1982 al 69,99% (3.084.602 hl.) en 1988. La aplicación de la política promocional, ley provincial N° 5.107/82, colaboró en el proceso, ya que brindó beneficios a las empresas que eligieron esa provincia para radicar sus plantas.

Los siguientes datos muestran la reducción de la capacidad de vasija vinaria en las plantas de fraccionamiento de las 4 mayores ciudades del país.

Cuadro 31: Vasija Vinaria en hl. en plantas de fraccionamiento de Buenos Aires, Capital Federal, Santa Fe y Córdoba, en años seleccionados del periodo 1970 - 1988

Año	Provincia			
	Buenos Aires	Capital Federal	Santa Fe	Córdoba
1970	448.050	500.069	171.997	147.352
1972	371.470	498.885	193.972	151.076
1974	342.783	532.250	194.172	166.833
1976	326.821	556.084	223.817	159.163
1978	429.727	546.752	216.627	164.757
1980	323.408	544.300	142.863	152.251
1982	269.566	518.094	126.454	159.213
1984	240.084	481.078	128.637	163.647
1986	190.387	442.333	127.222	155.240
1988	173.854	373.361	81.248	142.201

Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura, Síntesis de estadística Vitivinícola 1989

En Buenos Aires y Capital Federal se registró una importante reducción de la capacidad de vasija vinaria, mientras que en Santa Fe la merma fue paulatina y en Córdoba los valores prácticamente se mantuvieron.

La autorización para traslado y cortes contenida en la ley 23.149 y sus resoluciones reglamentarias, y la conservación del envasado en destino en botellas, permitió la

permanencia de las plantas de fraccionamiento en las grandes urbes, aunque en cantidades y en capacidades de producción menores.

Un importante número de plantas que ya no podían colocar el vino en damajuanas lo hicieron exclusivamente en botellas o se dedicaron a envasar otras bebidas. Ésta última estrategia implicó la salida total o parcial de la AIV de ciertos agentes, que diversificaron su producción, ingresando en nuevos negocios. Ello fue en detrimento de la capacidad de colocación de los vinos cuyanos en muchas ciudades del país ya que se perdió a algunos de sus envasadores y distribuidores. Este factor colaboró en el retroceso en el consumo de vinos y motivó frecuentes críticas a la ley.⁹³

Los siguientes datos muestran la reducción en la cantidad de obreros de plantas de fraccionamiento luego de 5 años de sancionada la ley:

Cuadro 32: Obreros ocupados en plantas de fraccionamiento en 1984 y 1989

Provincia	Obreros Ocupados en 1984	Obreros ocupados en 1989	Diferencia 1989 -1984	% de Diferencia 1989 -1984
Capital Federal	3.426	2.881	-545	-15,91
Buenos Aires	1.286	621	-665	-51,71
Córdoba	690	243	-447	-64,78
Corrientes	74	122	48	64,86
Entre Ríos	256	138	-118	-46,09
Jujuy	25	45	20	80,00
Salta	326	160	-166	-50,92
Santa Fe	958	383	-575	-60,02
Tucumán	328	125	-203	-61,89
Chaco	382	248	-134	-35,08
Chubut	43	4	-39	-90,70
Misiones	57	20	-37	-64,91
Río Negro	13	13	0	0,00
Total	7.864	5.003	-2.861	-36,38

⁹³ Guillermo García, presidente del INV, en 2013, hizo un balance sobre los resultados a largo plazo de la ley 23.149: *“Por un lado, se logró un objetivo que era el de la ley, que estaba vinculado con la genuinidad, y por otro se produjo una pérdida, producto de la disminución de la fuerza de ventas. La consecuencia es que con el transcurso de los años y con las nuevas formas de comercialización del producto, la distribución se ha convertido en un problema creciente con una incidencia cada vez mayor de los costos de logística.”* (Los Andes 15/6/2013)

Horacio Ripalta, presidente de la Cámara de Bodegueros de San Juan, expresó en la entrevista: *“El fraccionamiento de origen en su momento fue un error... quedaron muchas plantas de fraccionamiento que no tenían vínculo directo con San Juan y Mendoza, por ejemplo Olavarría por darte unos pueblos de la zona de la pampa húmeda de la provincia de Bs As. Cuando ahí llegaba un camión con vino que lo compraban a granel y lo envasaban con su marca y lo cargaban en el rastrojero, y el rastrojero no volvía hasta que no había descargado todo; de un día para otro dijo “no vos no fraccionas más” y cargó el rastrojero con cerveza, gaseosa, jugos y salió a vender, pero no estaba esa agresiva estructura de vino, de venta de vino que por desconocimiento se aprovechó. Cayó de golpe y no había forma de llevar grandes volúmenes porque no existía la cajita y se reemplazó por la damajuana y empezó a perderse mucho mercado porque eso lo empezó a aprovechar mucho al cerveza y otras bebidas, el jugo mismo; en su momento lo que parecía una panacea fue un gran error, uno de los grandes errores de la industria”.*

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura, publicados en diario Los Andes 23/10/1984 y Síntesis de Estadística Vitivinícola 1989

Entre 1984 y 1989 el personal ocupado en las plantas de fraccionamiento de las provincias citadas, con escasa o nula producción vitícola, se redujo en un 36,38%, es decir 2.861 obreros. Los principales motivos que explican el fenómeno son la reducción en la demanda de vinos, los cambios tecnológicos (incorporación de maquinaria que reemplazaba mano de obra), la aplicación de la ley 23.149, entre otros factores. Las mayores reducciones se registraron en Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe, Tucumán, Chubut y Misiones. En Corrientes y Jujuy el número de obreros ocupados aumentó.

El impacto podría ser mayor si se tuvieran en cuenta otras provincias que el INV no reseñó en sus datos publicados, o la contracción que pudo haberse generado en las empresas proveedoras de insumos para esas plantas.

La reducción de los obreros vitivinícolas en las metrópolis modificó la correlación de fuerzas regionales al interior de FOEVA. Los obreros de viñedos y bodegas cuyanas pasaron a ser mayoría dentro de los empleados vitivinícolas y a controlar la federación de sindicatos. Aunque la contracción en la agroindustria y los cambios tecnológicos redujeron el número de obreros vitivinícolas y su capacidad de presión frente a los empresarios.⁹⁴

En el análisis de los impactos de la política pública deben ser tenidos en cuenta también las condiciones y acciones que limitaron su poder transformador de la AIV.

En primer lugar, hay que tener en cuenta que más de 100 recursos de amparo fueron presentados por las firmas perjudicadas, lo que demoró para esos casos la aplicación de la ley. Según los datos del INV habían 174 plantas fraccionadoras en destino en 1984, es decir que para más del 50% de los casos, la ley no comenzó a regir en 1985.

Si bien la mayoría de los planteos se trataron únicamente en los tribunales inferiores, la Corte Suprema de Justicia de la Nación fue quien resolvió de manera definitiva la cuestión judicial de fondo, el 23 de agosto de 1988 en la causa "Vega, Andrés Roberto y otro c/ Instituto Nacional de Vitivinicultura s/ acción de inconstitucionalidad - medida de no innovar". La sentencia fue por unanimidad, confirmando los fallos de las instancias anteriores, y sosteniendo la constitucionalidad de la ley N° 23.149 y de la Resolución Reglamentaria del INV N° 248/85.⁹⁵

⁹⁴ Un actual dirigente sindical del Sindicato de Obreros y Empleados Vitivinícolas (SOEVA) que forma parte de FOEVA sostuvo al respecto *"el fraccionamiento tiene mayor concentración de trabajadores que la bodega, y como todas las fraccionadoras estaban concentradas en Buenos Aires, entonces ellos tenían posibilidades de elegir las autoridades a nivel nacional, y se elegían a veces personas que ni conocían lo que era la uva, pero a raíz de la ley de fraccionamiento en origen es cuando nosotros empezamos a tener un poco más de peso en la política vitivinícola a nivel nacional, desde el '85, el '88 ya empezamos a tener la relevancia a nivel nacional los trabajadores de las zonas de producción"*. (Moscheni, M. 2013, 227)

⁹⁵ Los considerandos de la sentencia sentaron jurisprudencia: *"...Es claro que la ley 23.149, en cuanto prohíbe el fraccionamiento de vinos en determinados tipos de envases fuera de la zona de origen, tiende a evitar posibles adulteraciones o manipulaciones del producto, como así también a*

La Corte expresó idéntica posición al año siguiente en las causas “Ferace, Victorio Severino y otros c/ Estado Nacional s/ demanda de inconstitucionalidad” y “Bodega La Emilia c/ Estado Nacional s/ daños y perjuicios”. (Revista AFVO N° 41, 1989).

La ley no eliminó el envasado en destino y sus efectos estuvieron condicionados por otros factores.

En Cuyo fueron generalmente las mismas bodegas elaboradoras las que incorporaron en sus unidades productivas máquinas envasadoras, por lo cual no proliferaron las plantas exclusivamente dedicadas al fraccionamiento. Esta adquisición de tecnología para progresar en la integración vertical en la cadena, sólo fue accesible a las grandes firmas, algunas de ellas transferidas a capitales extranjeros.

Al romperse los vínculos con las empresas de las metrópolis se perdieron algunos de los canales de distribución tradicionales, entonces las empresas tuvieron que adoptar nuevos mecanismos de logística y comercialización, que requerían de inversiones y estrategias sólo posibles de lograr para algunos agentes y que motivaron el surgimiento de empresas distribuidoras como intermediarios entre las bodegas que fraccionaban en origen y las bocas de expendio en cada punto del país.

Los bodegueros trasladistas que no pudieron instalar las maquinarias adecuadas quedaron obligados a contratar servicios de envasado, móviles o fijos, o vender el vino a granel a plantas locales para su fraccionamiento. Esas plantas concentraron entonces la oferta de vino de planchada.

El aumento del fraccionamiento en origen no implicó acceso de los pequeños y medianos productores primarios a los beneficios del envasado ni la eliminación total de la modalidad de fraccionado en destino.

La lógica empresarial de escisión territorial de las tareas industriales y venta a granel persistió aunque atenuada durante la vigencia de la ley 23.149. Por ejemplo Giol compró en 1986 una planta envasadora en Córdoba (Revista AFVO N° 17, 1986) y en 1991 los vinos eran exportados en un 70% a granel.

La reducción en el consumo de vinos a nivel nacional continuó. En 1989 el promedio fue de 53,67 hl. per cápita, lo que impactó en los volúmenes fraccionados en origen a través de la reducción de la demanda.

mejorar la producción y calidad de los vinos, cuestión ésta que se vincula con la salud de los consumidores... La prohibición de fraccionar el vino en cierta clase de envases fuera de la zona de origen, no parece como desproporcionada con la finalidad de policía perseguida; por el contrario, el Poder Legislativo ha ejercido sus facultades en forma razonable, y no absurda o arbitraria... Nuestra Constitución no ha reconocido derechos absolutos de propiedad ni de libertad, sino limitados por las leyes reglamentarias de los mismos... La ley impugnada no le impide a la actora ejercer su actividad, sino que tan sólo la limita, pues le permite el fraccionamiento de vinos en determinados envases... La ley 23.149 y la Resolución 248... no procuran crear un privilegio en favor de las plantas fraccionadoras de vinos ubicadas en ciertas zonas del país, ni perseguir a la actora en el ejercicio de su industria, sino que tienden a obtener el ordenamiento de los mercados donde se comercializan los productos y una mejor fiscalización del proceso de fraccionamiento de vinos, para ofrecer productos tipificados y de calidad a los consumidores” (Publicado en Revista AFVO N° 38. 1988, 12)

Al final de la década del '80 existía una nueva distribución territorial de los eslabones de la cadena, diferente de la tradicional, ya que la mayoría de las plantas de envasado de vinos se localizaban en las zonas de producción de la uva.

Los efectos de la ley 23.149 fueron limitados porque se regularon sólo algunos tipos de envases, se permitieron los cortes, existieron cuestionamientos judiciales y el tiempo de aplicación plena fue muy breve, porque en 1991 llegó el final de la principal política sobre fraccionamiento en origen de la historia argentina.

7.6 El ocaso de la ley

La ley 23.149 dejó huellas, improntas, transformaciones y resultados inconclusos, limitados e interrumpidos.

La ideología neoliberal del gobierno del presidente Carlos Saúl Menem, que asumió en 1989, sostenía la necesidad de desregular los mercados productivos, limitar el tamaño de las instituciones estatales y dar mayor libertad de acción a los agentes privados. El discurso proclamaba que el libre juego del mercado contribuiría al desarrollo y que la función estatal sería crear las mejores condiciones para el crecimiento de las empresas sin condicionar su actividad mediante políticas coercitivas.

Dentro de ese marco ideológico no podría sobrevivir una política estatal que obligara a las firmas a instalar sus plantas de producción en una determinada parte del territorio nacional, vedándoles la posibilidad de ubicarlas en otros espacios en los cuáles podrían obtener mayores ingresos. El rol del Estado de regulador del mercado y de agente de redistribución de recursos fue transformado y muchas de las instituciones y políticas que en los años anteriores habían ejercido esas funciones fueron reformadas o eliminadas.

Unión del Centro Democrático (UCeDe), partido político de ideología neoliberal, presentó en el Congreso en 1989 un proyecto de derogación de la ley 23.149, de autoría del Diputado Nacional por Buenos Aires, Héctor Siracussano y firmado también por el resto de los miembros de su bloque parlamentario. (Revista AFVO N° 39, 1989). Se trató del primer intento de eliminación formal de la ley, que aunque no logró su propósito fue un síntoma del cambio de época⁹⁶.

El proyecto fue rechazado por los nuevos gobernadores, de Mendoza, José Octavio Bordón, y de San Juan, Carlos Gómez Centurión, los legisladores nacionales de esas provincias, los de Salta, Río Negro y La Rioja, el presidente y la mayor parte del directorio del INV y prácticamente todas las organizaciones que habían apoyado la ley

⁹⁶ Los fundamentos del proyecto argumentaban: *"la ley 23.149, más allá de impedir el ejercicio concreto de los derechos esenciales tutelados por nuestra constitución nacional, constituye una arbitraria regulación que perturba el libre funcionamiento de los mecanismos de mercado, lesionando en forma indistinta los intereses del productor como del consumidor... El deterioro de la industria vitivinícola operado en el último decenio, el desorden en la comercialización de los productos y la pérdida relativa en el precio del vino de traslado son consecuencias directas de una economía desarticulada que ha invalidado el sistema de precios relativos, tratando de ignorar los genuinos mecanismos de mercado... Resulta inaceptable que para incentivar o promocionar el fraccionamiento en origen con el argumento de fomentar el desarrollo de las provincias productoras, se convierta en delincuentes a todos aquellos fraccionadores que se encuentran fuera de origen..."* (Revista AFVO N° 39, 1989)

23.149 en los años anteriores⁹⁷. Su movilización impidió que el proyecto de la UCeDe fuera aprobado. (Revista AFVO N° 41, 1989)

La política pública había sido cuestionada. Al año siguiente se presentaron en el Congreso Nacional 6 proyectos de reformas o derogación y 4 de ampliación de los alcances de la ley⁹⁸ (Diario de Cuyo, 12/6/1990).

El indicador clave del final de una época y el comienzo de otra en la política vitivinícola del país fue la intervención al INV, decretada por el PEN, en la semana santa de 1991. En la práctica significó eliminar el directorio y transformar al Presidente del Instituto, Eduardo Martínez, en Interventor del mismo, y crear el cargo de Sub interventor que fue ocupado por Carlos Edgardo Menem, sobrino del presidente de la Nación.

Eduardo Martínez, al asumir sus nuevas funciones, expresó en conferencia de prensa: *"... Ningún sector económico del país puede estar ajeno a lo que es la política económica nacional... Debemos acelerar la tarea de desregulación que indudablemente conllevará una medida de liberación del mercado vitivinícola, lo que significa que el gobierno dejará de fijar pautas, como lo estaba haciendo hasta ahora, para que sean los mismos productores y los mismos industriales los que se fijen sus propias políticas vitivinícolas... La idea es que se produzca con imaginación por parte de los industriales, una tecnificación del sector en la que el industrial fundamentalmente tenga la libertad y las posibilidades de hacerlo sin interferencia del gobierno, y que el productor actúe con responsabilidad y ocupe su lugar ante el industrial pero por su propio peso y capacidad y no porque el gobierno lo esté amparando"* (Diario de Cuyo, 30/3/1991).

Este anuncio marcó el inicio de una nueva etapa histórica de la vitivinicultura nacional, signada por la acción estatal para eliminar las políticas regulatorias que habían protegido a los agentes más débiles de la agroindustria y la apertura al libre juego del mercado, al comercio exterior y a la incorporación de nuevas tecnologías.

El final de la principal política sobre envasado de vinos en origen no se dio fruto de una larga discusión, ni siquiera había ingresado en la agenda de los medios o de la sociedad en los días previos. Simplemente fue derogada a través de uno de los 122 artículos de un decreto que abarcaba múltiples temas, y que formó parte de los instrumentos paradigmáticos de implementación del Estado Neoliberal en Argentina, y de una redefinición de los límites y relaciones entre Estado y mercado.

⁹⁷ Se manifestaron en contra del proyecto de Siracussano las siguientes organizaciones: Federación Agraria, CONINAGRO, Confederación General Económica, AFVO, FECOVITA, Federación de Viñateros de San Juan, las entidades representativas de los empresarios vitivinícolas de San Rafael y General Alvear, los principales partidos políticos de San Juan y Mendoza, FOEVA San Juan, entre otras (Revista AFVO N° 41. 1989)

⁹⁸ Uno de estos últimos fue de Alfredo Avelín, Diputado Nacional por San Juan, quien propuso que el fraccionamiento de vinos en origen fuera obligatorio para todos los tipos de envases y que se otorgaran beneficios tales como créditos fiscales como compensación del pago de fletes y disminución de una parte del I.V.A. en sus compras a las empresas elaboradoras y envasadoras en origen. Este proyecto, que combinaba los mecanismos coercitivos y promocionales, no tuvo tratamiento en el plenario de la Cámara Baja y fue presentado con algunas reformas nuevamente en 1992 en la Cámara de Senadores, corriendo la misma suerte. (Avelín, Alfredo, Senado de la Nación, Expediente N° 1.378/92)

El Decreto del Poder Ejecutivo Nacional, denominado “de Desregulación Económica”, N° 2.284, firmado el 31 de octubre de 1991, consistió en un paquete de políticas, condensadas en un único texto legal.⁹⁹

En relación a la vitivinicultura el decreto expresaba en sus considerandos una dura crítica a las políticas de los años anteriores: “... *La legislación regulatoria de la vitivinicultura estimuló desequilibrios en los mercados del vino, mosto y uva en fresco, alentando o desalentando el cultivo de acuerdo a distintas y contradictorias políticas, mediante cupificaciones, bloqueos, usos obligatorios de uvas y vinos, e incluso erradicación de viñedos. Que por todo ello se torna necesaria la desregulación total y liberación de plantación, reimplantación o modificación de viñedos, como así también la venta y despacho de vino, siendo consecuente la redefinición de las funciones del Instituto Nacional de Vitivinicultura y la limitación de las mismas al control de la genuinidad de los productos vitivinícolas*”.

El artículo 46 contenía una serie de disposiciones: “*Déjese sin efecto todas las regulaciones a la vitivinicultura, producción yerbatera, producción azucarera e industrias derivadas establecidas en las leyes 14.878, 17.848, 17.849, 21.502, 21.657, 23.149, 23.150, 23.550, 23.683, 20.371, 19.597, sus modificatorias y reglamentarias.*”

Las últimas dos leyes corresponden a las agroindustrias de la yerba y el azúcar, mientras que las restantes son algunas de las principales políticas regulatorias de la AIV: la ley general de Vinos, las normas generales de producción y comercio, y las multas y sanciones ante infracciones; algunas de sus leyes modificatorias, que establecían nuevas pautas de producción y sanciones ante su incumplimiento; la ley que prohibía la plantación de nuevos viñedos de variedades comunes hasta 1993, bloqueaba las existencias vínicas y establecía otras medidas de control de la oferta y diversificación del uso de la uva; la ley que restableció la sobretasa al vino para financiar al INV; y la ley de fraccionamiento en origen.

El artículo 52 dejaba a criterio de los empresarios la plantación de nuevos viñedos y la asignación de destino a las uvas. El artículo 53 eliminaba las modalidades de cupificación y bloqueo. El artículo 54 limitaba las facultades del INV a la fiscalización de la genuinidad de los productos vitivinícolas, impidiéndole expresamente regular el mercado, suprimiendo el Consejo Directivo y creando una conducción conformada únicamente por un Presidente y un Vicepresidente. Además en el artículo 59, se suprimía la sobretasa al vino, fuente histórica de financiación del Instituto.

De manera que por un decreto del PEN, que luego fue ratificado por ley del Congreso, y como una parte de las múltiples disposiciones contenidas en el texto, se modificó drásticamente la regulación de la AIV. No se trató de una simple desregulación, sino de una decisión del Estado de abstenerse de participar en los mercados vitivinícolas.

⁹⁹ El Decreto estaba ordenado en capítulos que se referían a grandes áreas sujetas a desregulación o reforma. Sus títulos eran: Desregulación del comercio interior de bienes y servicios; Desregulación del Comercio Exterior; Entes reguladores; Reforma Fiscal; Mercado de Capitales; Sistema Único de Seguridad Social; Negociación Colectiva; Disposiciones generales.

Implicaba confiar en los mecanismos del mercado la distribución de recursos, las cantidades y variedades producidas, etc.

De la conducción del INV no participarían más las provincias ni las entidades representativas de los empresarios y obreros vitivinícolas. Sólo el PEN ejercería el poder. Además concentrar las actividades del organismo en la fiscalización de la genuinidad de los productos vitivinícolas, implicaba una auténtica refundación que quitaba sus antiguas tareas de regulación de los mercados y promoción del desarrollo de la agroindustria. Quedaba entonces una institución desfinanciada, con funciones mutiladas y conducida de manera unilateral por uno sólo de los agentes relacionados con la AIV.

En cuanto a la política de fraccionamiento en origen únicamente recibió una pequeña mención en el artículo 46, que terminó para siempre con la ley por la que los agentes vitivinícolas cuyanos habían luchado durante décadas. El Estado dejaba en manos de los mercados la configuración territorial de la cadena productiva.

El ocaso de la ley fue sin honores, en compañía del fin de una gran cantidad de políticas regulatorias de otras agroindustrias que habían signado una forma de Estado que desapareció en Argentina.

La ley 23.149 fue derogada junto a otras políticas, tal como había nacido el 30 de setiembre 1984, y se convirtió desde entonces en un recuerdo, un símbolo histórico de la regulación estatal que intentó conducir la organización territorial de las cadenas productivas, en beneficio de las provincias que fueron históricamente excluidas de la posesión de las mayores riquezas generadas en el país.

La derogación de la ley significó el regreso a la antigua forma de regulación: exclusivamente a través de las condiciones geográficas y de la acción de las empresas. Sin embargo en su corto periodo de vigencia, la principal política de fraccionamiento en origen, acompañó las tendencias del mercado y las profundizó, se constituyó en un símbolo del reconocimiento del derecho de las provincias vitícolas a gozar de los beneficios de la industrialización de su producción y provocó la instalación de un número considerable de plantas en sus territorios.

Capítulo 8.

Desde 1991: La AIV y su nueva configuración territorial

El presente capítulo analiza la cuestión del lugar de radicación de las plantas de fraccionamiento luego de la derogación de la ley 23.149. En el primer apartado se describen las características básicas de la AIV desde 1991, profundizando lo anticipado en el capítulo 3 y presentando algunos indicadores básicos de producción. En el segundo, se estudian las políticas públicas sobre fraccionamiento en origen surgidas en los últimos dos décadas. En el tercero se muestran datos y análisis de volúmenes y porcentajes de vinos envasados en origen y destino, la cantidad de plantas envasadoras, traslados, etc. En el cuarto se muestran gráficos de evolución en el largo plazo de las modalidades de despacho de vinos, a partir de la información de cuadros anteriores.

8.1 La nueva AIV

El modelo basado en la producción masiva de vinos comunes destinados al mercado interno sufrió su crisis terminal en la década del '80. La estrategia político – empresarial para afrontar la nueva etapa consistió en generar una profunda reconversión, basada en la promoción del cultivo de variedades de uvas finas, la derogación de un gran número de políticas regulatorias, la incorporación de tecnología en viñedos y bodegas, y el fomento de las exportaciones.

Para adaptarse a las nuevas tendencias era indispensable realizar inversiones que pocos agentes estaban en condiciones de asumir. Grandes firmas nacionales y extranjeras apostaron a la AIV, generalmente comprando empresas tradicionales en crisis. El mapa de los agentes claves se rearmó y la propiedad de algunas de las principales bodegas cuyanas pasó a ser extra regional o extranjera¹⁰⁰.

Los problemas de rentabilidad y las barreras en las transferencias de tecnologías les impidieron a los viñateros y bodegueros pequeños y medianos participar de los mercados más dinámicos. La superficie mínima rentable ascendió, por lo cual un gran número de minifundistas erradicaron o vendieron sus plantaciones, o ensayaron

¹⁰⁰ La compra de grandes firmas bodegueras por grupos inversores extranjeros o mixtos fue un fenómeno propio de la nueva etapa de la vitivinicultura. Por ejemplo Peñaflo fue vendida en 1997 a DL y J Merchant Banking Partners, de capitales estadounidenses, y tan sólo doce años después pasó a ser controlada por el grupo Bemberg Inversora S.A., del mismo país de origen, que tiene inversiones en el sector eléctrico argentino y en la empresa minera Patagonia Gold S.A.; Bodegas Graffigna tuvo una trayectoria similar, en 2001 fue adquirida por el grupo inglés Allied Domecq y en 2006 pasó a manos del grupo francés Pernod Ricard.

Las operaciones de capital vinculadas a la propiedad de las empresas vitivinícolas fue frecuente en la nueva etapa de la vitivinicultura. Desde 1995 a 2011 se registraron 108 operaciones. El país de origen del grupo o empresa inversor fue argentino (30% de los casos), francés (17%), mixto (15%), chileno (8%), estadounidense (6%), español (6%), inglés (6%) o de otros lugares. De manera que no fue un simple proceso de extranjerización o transnacionalización, ya que participaron en gran medida del proceso, empresas o grupos de capital nacional. (Escudero, E. y Ortiz, R. 2013, 10; Chazarreta, A., 2013)

A pesar del avance de la propiedad extranjera, la mayoría de las empresas continúan siendo de origen nacional. (Richard – Jorba, R., 2008, 56)

estrategias de supervivencia basadas en la celebración de contratos en los cuales se comprometían a vender todas sus uvas y aceptar el control del proceso de producción y de los precios por parte de alguna firma industrial.¹⁰¹

Las pequeñas y medianas bodegas se dedicaron a la elaboración de vino de traslado, o en los mejores casos incorporaron capacidad de envasado en tetra brick o botella, para los vinos comunes de mesa. El acceso a la exportación o a la demanda de vinos finos premium estuvo vedado para la mayoría, a excepción de los grandes agentes especializados en el segmento y de un conjunto de bodegas “boutique” que basaron su estrategia en producir poco volumen de vinos de alta gama para mercados específicos¹⁰². La demanda de vino de traslado fue concentrada por un número reducido de empresas con capacidad de fraccionamiento y acceso a los canales de comercialización.

Las políticas públicas de la década de 1990 sustentaron el proceso. Las medidas desregulatorias estuvieron unidas a diferimientos impositivos, facilidades para el acceso a importaciones baratas y al mercado financiero. Políticas de las cuales se pudieron beneficiar las firmas con mayor capacidad de acumulación. No se trató de un Estado ausente, sino de un poder estatal activo en la creación de condiciones favorables para los negocios y el crecimiento de ciertos agentes.¹⁰³

La quiebra y cierre de la cooperativa CAVIC y la privatización de Giol, cuya gran capacidad de producción pasó en su mayor parte a manos de la Federación de Cooperativas Vitivinícolas (FECOVITA), fueron emblemas de la nueva etapa.

El eslabón comercialización se transformó en un eje clave de la formación de precios. Los almacenes y supermercados minoristas fueron los principales canales de venta de vinos comunes de mesa, cuyo precio real y cantidades vendidas tendieron a la decadencia en la mayoría de los años. Las grandes cadenas de hipermercados fueron las principales bocas de expendio en el país de vinos finos de mediana y alta calidad, pudiendo imponer precios y estrategias empresariales. El acceso a sus góndolas sólo se lograba bajo ciertas condiciones y era indispensable para una colocación masiva de

¹⁰¹ “... vivieron un constante círculo vicioso: para aumentar su nivel de productividad necesitarían de mayor rentabilidad, para incrementarla necesitarían mayor inversión, pero como los ingresos siempre fueron muy bajos y dada su imposibilidad de acceder a financiamiento, no podían realizarla, entonces su descapitalización y exclusión fueron cada vez mayores...” (Moscheni, M., De La Torre, D. y Carrizo, C. 2013, 11)

¹⁰² Se suele llamar “bodega boutique” a aquellas que producen alrededor de 100.000 litros anuales con un volumen estimado de venta anual de 10.000 cajas de 12 botellas. En general son pequeñas bodegas que se dedican a la producción de vinos finos Premium y Superpremium, y venden en el país, en vinotecas, en la propia bodega a turistas o en el mercado externo. (Chazarreta, A., 2013)

¹⁰³ “En la etapa del proceso de acumulación neoliberal el Estado se impuso como meta hacer viable la producción para el mercado externo. En esa dirección, decidió subsidiar al capital monopólico con préstamos sin interés y a mediano plazo (diferimientos impositivos) para que invirtiera en el desarrollo de actividades agropecuarias, convirtiéndolo en el único beneficiario del sistema al asegurarle una inversión sin riesgos. Los grupos hegemónicos a nivel regional, nacional e internacional son quienes imponen las políticas destinadas a viabilizar el proceso de acumulación. El Estado, para justificar los subsidios al gran capital, pone en tela de juicio la capacidad de los pequeños y medianos productores para adecuarse a la demanda del mercado internacional... Se genera un proceso de descampenización, expulsando a pequeños y medianos productores del campo, transformando a algunos de ellos en proletarios” (Toledo, N. 2007, 11 – 2)

productos rentables¹⁰⁴. Sólo las grandes firmas con capacidad de envasado lograron las condiciones necesarias para negociar con ellos.

Las vinotecas, ventas por internet, restaurants, “clubes del vino”, etc., nacionales o extranjeros, fueron canales alternativos, también con barreras de acceso, para la colocación de productos de alta gama para segmentos específicos de consumidores.

Algunos de los pequeños y medianos productores tuvieron como estrategia la formación de cooperativas, mientras que los grandes se plantearon la absorción de competidores, la posesión de viñedos y de bodegas¹⁰⁵ con capacidad de fraccionamiento, la concentración de las actividades en la región de Cuyo, e incluso la participación en el negocio de la producción y comercialización de otras bebidas o en otros rubros muy distintos¹⁰⁶.

Los estados provinciales cuyanos acordaron políticas regulatorias de la oferta de vinos o del destino de las uvas, atendiendo a la demanda de ciertos agentes locales¹⁰⁷.

La creación del Plan Estratégico Vitivinícola Nacional 2020 (PEVI), en el marco de un acuerdo entre los actores principales de la vitivinicultura nacional, marcó los grandes lineamientos de política vitivinícola, del sector público y privado, basado en la enunciación de metas y de áreas prioritarias a fortalecer. Para su implementación se

¹⁰⁴ *“Bastaría con señalar, entre otros, la necesidad de las grandes cadenas minoristas de contar en sus góndolas con las marcas líderes y, viceversa, la de las grandes industrias vitivinícolas de mantener su presencia en las principales bocas de expendio...; el desarrollo por parte del supermercadismo de marcas blancas en procura de erosionar (o amenazar con hacerlo) el poder relativo de esa concentrada oferta de vinos de mesa... La imposición de precios y condiciones de pago, de modalidades y frecuencias de aprovisionamiento..., de bonificaciones especiales de precios..., la obligación de pago por la utilización de las góndolas (así como la de responsabilizarse por la reposición de las mismas)... son algunas de las usuales prácticas supermercadistas en relación con los proveedores de los distintos tipos de vinos”* (Aspiazu, D. y Basualdo, E. 2001, 44 – 45)

¹⁰⁵ La modalidad de ingreso de la uva a bodega refleja el proceso de creciente integración vertical hacia atrás. En el periodo 2000 – 2010, la elaboración a cuenta de terceros (a maquila) se contrajo de 10.056.249 qm. a 9.087.603 qm., mientras que la cantidad de ingreso de uvas de propiedad de las mismas bodegas se elevó de 5.874.017 qm. a 8.446.637 qm. y la comprada directamente al viñatero también se acrecentó de 5.235.589 qm. a 7.855.010 qm. (Instituto Nacional de Vitivinicultura, 2010 b). El mercado de venta de uvas resurgió en la nueva etapa de la vitivinicultura nacional, disputándole el predominio al del vino de traslado, a la vez que ambos pudieron ser evitados por las empresas integradas.

¹⁰⁶ En la década del '90, y en algunos casos desde antes, las firmas líderes transfirieron parte de su excedente a otras actividades productivas, con el fin de diversificar riesgos y aprovechar otros espacios más rentables que la declinante AIV. Por ejemplo Cartellone, propietaria de Resero, participó de los procesos de privatización de empresas públicas de gas, adquirió maquinarias, contrató técnicos para grandes obras de infraestructura demandadas por el Estado y realizó inversiones en empresas de conservas. Peñaflor diversificó su oferta de vinos y aprovechó sus canales de distribución para incorporar otros productos como aguas minerales (fue propietaria de Villa del Sur), jugos de fruta (creó la marca Cepita), cervezas importadas (por ej. Bieckert) y gaseosas (elaboró en el país, comprando las licencias internacionales de las marcas Crush, Gini y Schweppes), etc. Estas empresas se favorecieron por el dólar barato que les permitió adquirir bienes de capital. La caída en el consumo de vinos fue afrontada por estos agentes a través de la diversificación de su cartera de inversiones. (Cernadas, J. y Forcinito, K. 2004, 32- 34)

¹⁰⁷ Por ejemplo, los acuerdos interprovinciales hoy vigentes entre San Juan y Mendoza para destinar un porcentaje establecido anualmente de la cosecha a la elaboración de mostos u otros productos, a los cuáles en ocasiones se les han agregado subsidios. La finalidad principal de estas políticas es evitar crisis de sobre producción de vinos, con el consiguiente deterioro de los precios. Además han tenido como consecuencia el incremento en la producción de mostos, fundamentalmente destinados a la exportación.

También se sancionaron durante la gran crisis económica nacional de fines del siglo XX y principios del XXI, políticas transitorias de precios mínimos para la uva.

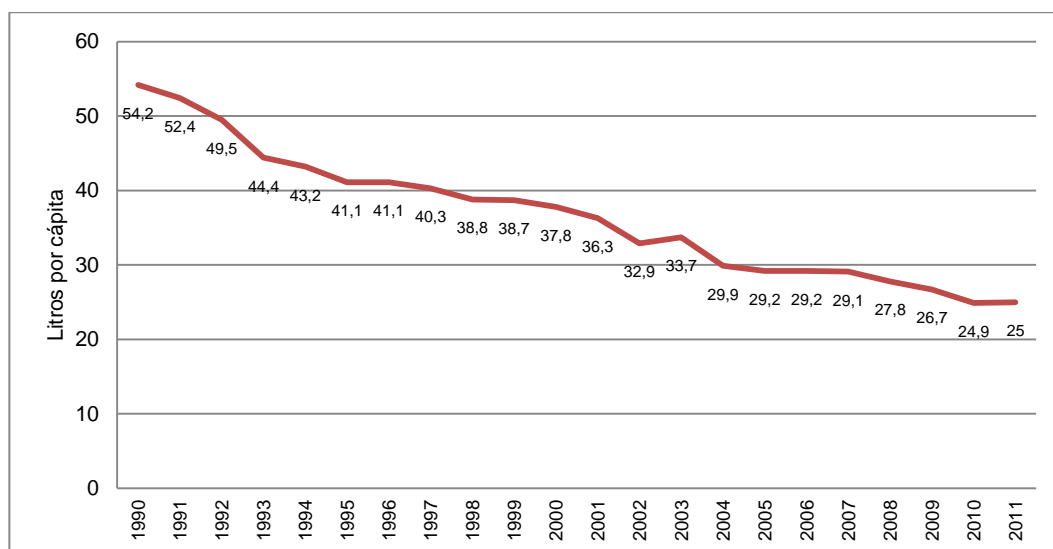
creó la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR) que promueve y financia actividades de desarrollo de la agroindustria y de vinculación entre productores.

La devaluación de la moneda nacional en el nuevo siglo favoreció las exportaciones, y por consiguiente a las empresas que estaban en condiciones de afrontarlas, las cuáles además se beneficiaron con exenciones o reducciones especiales del pago de ciertos impuestos. El nuevo tipo de cambio también acrecentó el precio de los insumos importados promoviendo su elaboración nacional o su sustitución.

No hubo una simple desregulación, sino una compleja combinación de políticas estatales que respondían a demandas contradictorias, bajo lógicas distintas en los niveles nacional y provincial, que en general acompañaron el proceso de transformación de la agroindustria comandado por los grandes agentes. El objetivo de las políticas fue crear las condiciones para la elaboración de uvas y vinos, en cantidades y calidades acordes con la demanda nacional y extranjera.

El consumo per cápita de vinos en el país mantuvo su descenso, aunque menos acelerado y con tendencia a estabilizarse en los últimos años. Los 91,79 litros promedio por habitante consumidos en 1979, contrastan con los 25 litros en 2011.

Gráfico N° 6: Consumo por habitante de vinos en Argentina, en litros, en el periodo 1990 - 2011



Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Según las estadísticas publicadas por el INV, la concentración en la propiedad de la tierra llevó a que entre 1993 y 2008, la superficie cultivada con vid ascendiera de 208.863 has. a 226.450 has., mientras que el número de viñedos descendía de 34.310 a 26.088. Tal fenómeno redujo el número de viñateros y por lo tanto la presencia social y capacidad de influencia política de sus organizaciones.

Los minifundios mantuvieron su predominio; en 2009, los 15.960 viñedos de menos de 5 has. eran el 60,9% de los existentes en el país, pero concentraban tan sólo el 15,12 % total cultivado con vid. En el otro polo, los 174 viñedos de más de 100 hectáreas, eran el 0,66% de las explotaciones vitícolas, pero representaban el 12,61% de la superficie cultivada.

A pesar de la contracción en el consumo de vinos, la superficie con vid se elevó. Entonces para enfrentar los problemas de sobreoferta, creció la necesidad de buscar destinos alternativos. Entre 1994 y 2009, la cantidad de uva destinada a la vinificación (vinos y mostos) se redujo de 24.398.876 qm. a 20.895.855 qm., la enviada al consumo en fresco ascendió de 296.051 qm.. a 372.808 qm., y la que tuvo como finalidad la producción de pasas pasó de 278.671 qm. a 547.010 qm.. La diversificación de los destinos de la uva fue un proceso encarado muchos años atrás que en la actualidad se encuentra en curso. (Instituto Nacional de Vitivinicultura, 2010 a e Instituto Nacional de Vitivinicultura, 2010 b)

La etapa en la historia de la AIV iniciada en 1991 se encuentra todavía en marcha. Los gobernantes nacionales del nuevo siglo relegitaron la intervención estatal en la economía, pero no retornaron al estilo de regulación de la vitivinicultura anterior a los '90.

8.2 Las políticas de fraccionamiento en origen en la nueva etapa

Tras la derogación de la ley 23.149, y la hegemonía del pensamiento neoliberal en los cuadros políticos, resultaba improbable la reedición de una política nacional coercitiva que tratara sobre el mismo tema. Además los volúmenes altos y con tendencia creciente de vinos fraccionados en origen, parecían mostrar que se había conseguido en buena medida la meta y que el accionar propio del mercado haría el resto. Las grandes firmas habían instalado plantas fraccionadoras en Cuyo y habían surgido nuevos envases que facilitaban el transporte al resto del país. Muchos actores vitivinícolas creyeron desde entonces que sus acciones y sus demandas al poder político debían referirse a otras cuestiones.

Un signo emblemático de la salida de la agenda del tema "fraccionamiento de vinos en origen" fue la refundación de la AFVO, que pasó a llamarse UVA (Unión Vitivinícola Argentina) en 1993. El cambio de nombre hacía referencia a la diversificación de sus aspiraciones y de su composición societaria. Sus miembros juzgaron que, como la gran mayoría de los bodegueros de todas las organizaciones envasaban en origen, ya no tenía sentido mantener la anterior denominación. Además creyeron que era necesario empezar a tratar otros temas vitivinícolas.¹⁰⁸

¹⁰⁸ En el editorial de la revista oficial, número 49, se explicaron los motivos del cambio: *"Diez años atrás, en pleno proceso evolutivo del envasado de vinos en los lugares de producción de la uva, se hizo evidente la necesidad de crear una cámara gremial empresaria para constituirse en el ámbito de discusión y aglutinamiento de los productores vitivinícolas integrados que fraccionaban vinos en origen... Transcurrido el tiempo hasta hoy, a la luz de los cambios estructurales que ha tenido la vitivinicultura argentina, los requerimientos y necesidades de las*

Durante los '90 el fraccionamiento en origen adquirió un nuevo impulso gracias a la convertibilidad que permitía importar el cartón para el tetra brick patentado en el extranjero más barato que la botella hecha en el país¹⁰⁹. El envase de cartón tiene un costo de transporte escasamente más elevado que el de traslado a granel, ya que permite aprovechar bien los espacios en los camiones y al ser descartable no requiere de fletes adicionales con el retorno del envase vacío. El nuevo tipo de cambio y la apertura del país a las importaciones, favoreció la concentración de las actividades industriales de la AIV en la Región Andina Central.

Sumado a ello, surgió una nueva política de fraccionamiento en origen, que si bien tuvo sus límites, demostró que los agentes derrotados con la derogación de la ley 23.149, no se habían resignado. El rechazo del gobierno nacional a la legislación, no fue acompañado por los gobiernos provinciales cuyanos, los cuáles utilizaron su propio poder para regular el traslado de vinos.

El 22 de setiembre de 1993 los gobiernos de San Juan y Mendoza firmaron el "Tratado Interprovincial de Defensa de la Vitivinicultura y de los Consumidores". El control de la adulteración, ante el descubrimiento de graves irregularidades, fue el motivo que llevó al surgimiento de la política en el ámbito interprovincial¹¹⁰. El desprestigio de la industria vitivinícola había llevado en los meses anteriores al descenso en el consumo de vinos. Los artículos más importantes del Tratado:

"Art. 1°: A partir del primero de octubre de 1993 la salida o traslado de vinos, fuera del territorio de las provincias signatarias, deberá realizarse en envases o contenedores de hasta cinco litros."

Art. 2° Exceptúese de lo dispuesto en el Art. Primero:

- A) Los vinos que se trasladen desde y hacia las provincias productoras signatarias;*
- B) Los vinos que se trasladen a los mercados externos a la República Argentina;*
- C) Los vinos que trasladen los establecimientos vitivinícolas con destinos a ser fraccionados y comercializados en envases no superiores a los 1.000 cc.. Esta excepción tendrá vigencia hasta el 31 de diciembre de 1994, a los efectos que los establecimientos adapten tecnológicamente sus plantas y procesos de envasamiento*

empresas son más abarcativos: ya no cuentan solamente la manifestación de una expresión que, ante los ojos de la opinión pública, dé la imagen de sectorial. Se hace más creíble y contundente el discurso si es integrador y genuinamente representativo del todo. Por ello, sometido a examen el contenido de la AFVO, como así también su composición, sus servicios, sus integrantes y lo que trasuntaba ante la gene, para aggiornarla a las nuevas circunstancias, fruto de una asamblea de asociados, se decidió su transformación en Unión Vitivinícola Argentina (UVA) ... Este nuevo nombre... significa una reafirmación de los objetivos estatutarios instituidos hace diez años: el concepto de una vitivinicultura integrada desde la producción hasta la comercialización, con el envasado de los vinos en el lugar de origen de la uva."

¹⁰⁹ Las principales empresas proveedoras de tetra brick que se consolidaron en esta etapa fueron Tetra Pak. International Paper, de capitales estadounidenses, y SIG Combibloc. Las principales proveedoras de botellas para vino fueron Cattorini Hnos. y Rayén Curá.

¹¹⁰ En Buenos Aires una distribuidora practicó el fraude mediante la compra de vino en damajuana barato que luego era abierto, estirado con agua y alcohol metílico y vuelto a envasar en recipientes menores. El exceso de ese alcohol causó la muerte de más de 20 consumidores. En San Juan ocurrió un grave caso de adulteración en la bodega "Nietos de Gonzalo Torraga", con los vinos "Mansero" y "Soy Cuyano", que ocasionó el fallecimiento de 26 personas, (Los Andes, 30/07/2010)

para lograr un integral fraccionamiento en origen. Los poderes ejecutivos de los estados signatarios podrán prorrogar el plazo establecido mediante acuerdo fundado.

... Art. 6°: El incumplimiento de las disposiciones establecidas en la presente norma y sus reglamentaciones, se castigará con las siguientes sanciones, las que se graduarán según la gravedad de los hechos: A) Multa equivalente al valor de los bienes producidos o trasladados en infracción; B) Decomiso de los productos en infracción; C) Clausura temporaria o definitiva del establecimiento”

En los restantes artículos se impulsaba a las provincias signatarias a coordinar con el INV las medidas adecuadas para la habilitación de establecimientos fraccionadores y la regulación de las formas de cierre de los envases e invitaba a Río Negro y Salta a adherirse al convenio.

San Juan y Mendoza ratificaron por leyes provinciales el acuerdo¹¹¹ que reeditaba la legislación derogada dos años atrás, pero con características particulares.

El tratado prohibía de inmediato el traslado en tanques a granel aunque aceptaba el realizado en recipientes de hasta 5 litros. Además exceptuaba, hasta el comienzo de 1995, el traslado para colocar en botellas de hasta 1 litro, porque algunas firmas habían conservado sus plantas en destino, adecuándose a la ley 23.149 en los años anteriores. Hasta este punto el tratado volvía a poner en vigencia las disposiciones básicas de esa ley, aunque sólo en los territorios de San Juan y Mendoza.

Pero existieron dentro del mismo acuerdo otras dos disposiciones que se consolidaron en la nueva configuración territorial de la cadena productiva, permitiendo la supervivencia del traslado de vinos a granel: el Tratado excluyó de la prohibición a los vinos con destino a la exportación y a los que fueran llevadas de una a otra de las provincias signatarias.

Es decir, se utilizó un concepto ampliado de zona de origen de los vinos, abarcando a dos provincias, o a la región conformada por San Juan y Mendoza como un todo: por lo tanto, lo que se trasladara de un lugar a otro de la región para ser fraccionado sería aceptado. La lógica fue permitir el libre accionar de las empresas vitivinícolas con inversiones en Cuyo, a las cuáles les convenía producir y envasar en uno u otro punto, según su estructura, los impuestos, capacidad industrial instalada, lugar de radicación de proveedores de uvas y otros insumos, etc.

La otra gran excepción fueron las exportaciones, que por aquellos años tenían perspectivas de crecimiento y una demanda que no se circunscribía al vino envasado, ya que especialmente en el traslado internacional es más barato hacerlo a granel. En el tratado se aceptaron las exportaciones de vino de traslado, y las propias provincias limitaron su capacidad de regulación para acogerse a las oportunidades de exportación que se prometían y a la libertad del comercio exterior que desde el Estado nacional se promocionaba.

¹¹¹ En Mendoza la ratificación se hizo por ley 6.059 del 23 de setiembre de 1993, la cual dio lugar al Decreto Reglamentario N° 1.592/93. En San Juan la ratificación se hizo el mismo día por ley provincial N° 6.365.

El Tratado Interprovincial pospuso el fraccionamiento en origen en botellas por más de 1 año y aceptó las transacciones intrarregionales e internacionales de vino de traslado. Simplemente prohibió la venta de caldos sin fraccionar al resto del país.

Las adhesiones posteriores de La Rioja, Río Negro y Salta ampliaron el concepto de zona de origen aún más, incluyendo prácticamente todo el territorio vitivinícola del país, extendiendo el espacio geográfico dentro del cual era posible el traslado de vinos y las transferencias inter provinciales. Simplemente se les pedía a las empresas que completaran las fases primaria e industrial de la cadena dentro de los territorios vitícolas del país signatarios del tratado. Todas las grandes firmas, y la gran mayoría de las medianas y pequeñas ya cumplían con ello, por lo cual no se operó una transformación relevante en la AIV.

Las empresas perjudicadas protestaron ante la Justicia. Pero la Corte Suprema de Justicia de la Nación ratificó la constitucionalidad del Tratado.¹¹²

La aplicación de las disposiciones quedó bajo el control de las provincias signatarias, el inciso C del artículo 2 nunca entró en plena aplicación y la vigencia del tratado duró poco tiempo más.

En la provincia de San Juan en el año 2000 se creó una nueva política promocional, que recuperaba el espíritu de la antigua ley N° 5.107. La Cámara de Diputados provincial sancionó el 28 de setiembre de ese año la ley N° 7.059 y menos de dos meses después, el 7 de diciembre, la ley N° 7.092, que corregía y precisaba las disposiciones de la anterior.

La nueva política pública, conformada por las dos leyes, estableció beneficios para las empresas que fraccionaran en la provincia en envases menores de 5 litros de capacidad, por sí o a través de terceros, vinos elaborados con uvas producidas en la provincia y que utilizaran como medio de transporte aviones o fletes terrestres facturados en el mismo territorio o que emplearan un trabajador cada 120.000 litros de vinos fraccionados por mes. Los beneficios durarían diez años a partir de la fecha de promulgación, pudiendo el Poder Ejecutivo prorrogar el plazo, y consistían en la entrega de un certificado de crédito fiscal de hasta 0,02 centavos por litro de vino elaborado y fraccionado en origen que se comercializara en territorio nacional, y hasta de 0,04 centavos si se destinaba a la exportación. El certificado podría utilizarse para pagar impuestos provinciales, aportar al

¹¹² Arkinson S.A pidió la inconstitucionalidad ante los tribunales mendocinos de la ley provincial de ratificación del acuerdo dictada en esa provincia. El pedido fue rechazado por la Corte local, el 27 de octubre de 1997, bajo el argumento que la legislación simplemente ratificaba un acuerdo de nivel superior (interprovincial) sobre el cual el Tribunal no tenía jurisdicción.

José Luis Ares, Juplast S.A. y Bodegas y Viñedos Rubiño Hnos. llevaron la causa ante la Corte Suprema de Justicia de la Nación, consiguiendo que se dictara una medida de no innovar, que suspendió la aplicación del Tratado, hasta que existiera sentencia firme.

La Corte nacional, el 1 de noviembre de 1999, en sus sentencias B. 121. XXIX y J. 89. XXVIII, rechazó la demanda y ratificó la constitucionalidad del tratado, argumentando que las provincias signatarias hacían legítimo uso de las facultades concurrentes asignadas por la Constitución Nacional, que el Tratado tenía como finalidad preservar la salud de los consumidores y consolidar la industria, y que la jurisprudencia avalaba este tipo de medidas tras el fallo de la misma Corte en 1989 sobre la ley 23.149.

Fondo Vitivinícola San Juan¹¹³ o ser transferidos a otros contribuyentes. Además el gobierno provincial se comprometía a gestionar créditos para la ampliación de instalaciones, lograr tratamientos preferenciales de los derechos de importación de maquinarias y promocionar sus productos. La autoridad de aplicación sería el Ministerio de Economía, a través de la subsecretaría de Producción, Industria, Comercio y Minería, y se establecían sanciones para las empresas que habiendo adherido a los beneficios incumplieran las disposiciones.

Las leyes fueron reglamentadas por los decretos N° 0027-ME-01 y N° 0906-ME-01, entraron en vigencia el 18 de enero de 2001, caducaron exactamente diez años después, y se volvieron a poner en vigencia por un año mediante el decreto N° 1.196 del 7 de noviembre de 2011.¹¹⁴

La aplicación de la política tuvo impactos muy acotados. A principios de 2012 tan sólo 6 bodegas gozaban de los beneficios, y según lo expresado por el titular de la Dirección de Asuntos Vitivinícolas, Jorge Escobar, a un diario provincial, *“los más chicos no acceden a la promoción, y sí las bodegas más grandes, porque esto depende mucho de los volúmenes que se elaboran, es decir a mayor volumen más es el beneficio.”* (Diario Huarpe, 13/1/2012).¹¹⁵

La política del año 2000 al fijar el monto del crédito por litro excluyó a las plantas que envasaran volúmenes pequeños que no tienen la escala suficiente para amortizar los gastos que implica la tramitación o que no cumplen con las condiciones establecidas. Además, la inflación de la última década en el país hizo que los 0,02 centavos por litro reconocidos por la ley tuvieran cada vez menos gravitación en el total comercializado.

En la nueva etapa de la vitivinicultura los problemas para el fraccionamiento en origen resurgieron tras la devaluación. El envase de cartón importado se encareció con respecto a la botella, que además pasó a ser preferida por los consumidores ya que transmite una apariencia de mayor calidad. Entonces las empresas incrementaron sus costos y pensaron como alternativa trasladar a granel y embotellar en destino.

En 2002 el lugar de radicación de las plantas de fraccionamiento volvió a entrar en la agenda vitivinícola, no de un modo central, pero sí de manera suficiente para que algunos actores se posicionaran. Jorge Pardal, senador nacional del justicialismo mendocino, presentó un proyecto de ley en el Congreso de la Nación, por el cual solicitaba al Poder Ejecutivo Nacional que pidiera a las provincias que eliminen los

¹¹³ Fondo de promoción del desarrollo de la agroindustria al cual las empresas realizaban una contribución obligatoria. Un Fondo similar existe en Mendoza

¹¹⁴ El decreto 1196/2011, expresaba en sus considerandos una apreciación de la acción de la política promocional en los años anteriores: *“Los efectos producidos por la aplicación de dicha normativa, a lo largo de sus diez años de vigencia, han repercutido de manera positiva en la economía local, fomentando el desarrollo del área, generando mayor cantidad de mano de obra, promoviendo el producto enológico de San Juan en el país y en el exterior, afianzando la radicación definitiva de estas industrias en la provincia e incentivando que otras industrias se radiquen en territorio sanjuanino...”*.

¹¹⁵ Hasta mediados de 2013 habían accedido al beneficio las empresas Peñaflor, Arenas, Finca Natalina, Fraccionadora San Juan y Graffigna. Todas ellas son fraccionadoras grandes y medianas, nucleadas en la Cámara de Bodegueros.

impuestos a los ingresos brutos a las empresas que fraccionen el vino en origen y apliquen gravámenes adicionales a aquellas que lo transporten a granel para el mercado interno. El proyecto no logró el consenso necesario para su aprobación. (Los Andes, 23/1/2003)

Entre fines de 2002 y principios de 2003, el INV recibió más de 10 pedidos de apertura de plantas fraccionadoras en las grandes urbes, entre ellos se encontraba el de Peñaflores para envasado en botella en la localidad de Martínez en Buenos Aires, lo cual causó alarma en los agentes cuyanos porque tal estrategia podría convertirse en una tendencia imitada por otras firmas líderes. (Los Andes, 23/1/2003)

Algunos agentes expresaron sus posiciones enfrentadas. El líder de la UVA, Sergio Villanueva, sostuvo que *“esto va a ser una lucha de provincias para ver quién se queda con la industria. Habrá que trabajar sobre incentivos rápidos para que las plantas se queden en sus provincias de origen”*. En cambio, Juan Carlos Piña, gerente de Bodegas de Argentina, expresó que *“debe existir la libertad empresarial y cada empresa debe decidir dónde le conviene económicamente hacer su producción... Siempre hubo dos posturas distintas: un grupo que piensa que es necesario obligar a todo el mundo a fraccionar en la zona de origen y otra postura, que es la nuestra que cree que las empresas deben tener libertad absoluta para envasar el vino donde ellas crean adecuado”*. (Los Andes, 1/1/2003)

Pero la tendencia no se consolidó, porque las botellas también aumentaron de precio por su mayor demanda para otros productos y por el carácter oligopólico de su producción, de manera que se equilibraron los valores y a la gran mayoría de las empresas no les convino invertir en el traslado o creación de plantas en destino. Además surgieron nuevas máquinas y empresas de servicios que facilitaban el envasado, y los gobiernos provinciales recrearon las políticas promocionales. En Mendoza se establecieron diferencias entre los valores pagados por ingresos brutos a las empresas que fraccionaban en origen y las que lo hacían en destino. En Río Negro y La Rioja se tomaron medidas similares (Diario Río Negro, 12/5/2011)

Otro factor que coadyuvó a que la modalidad de envasar en origen se transformara en predominante fue el surgimiento y difusión de políticas públicas y privadas de denominación en origen (D.O.).

La tipificación de los productos por las características agroecológicas y de producción distintivas de su lugar de procedencia, comenzó a ser una de las estrategias del Estado y de algunas empresas para distinguir y promocionar la calidad de los vinos. Lo mismo ocurrió en otras agroindustrias.

Las políticas públicas sobre D.O. en vitivinicultura sólo pudieron surgir en Argentina cuando la industria mejoró la calidad de sus productos y concentró en un mismo territorio la mayoría de sus actividades. El aumento de los volúmenes fraccionados en origen, posibilitó que se comenzara a pensar en denominaciones en origen.

En 1990, el INV inició el proceso para que se reconocieran Indicaciones Geográficas de Origen. En 1992 Argentina adhirió a la Resolución de la Organización Internacional de la Viña y el Vino sobre D.O., conocida como Resolución de Madrid. (Secretaría de Agricultura y Pesca, 1996, 160)

Algunas provincias también legislaron sobre D.O. en uvas y vinos. Por ejemplo, en San Juan en noviembre de 1994 se sancionó la ley N° 6.524, que establecía las condiciones para que los productores de un lugar pidieran al Ministerio de Economía provincial que se reconociera y patentara la Indicación Geográfica correspondiente, la cual podrían luego utilizar los agricultores o industriales que cumplieran con las características de los productos que distinguían a la zona.

En 1999 se sancionó la ley nacional N° 25.163 por la que se establecían las normas generales para la designación y presentación de vinos y bebidas espirituosas de origen vínico. Allí se distinguen tres tipos de categorías de designaciones: Indicación de Procedencia (I.P.), Indicación Geográfica (I.G.) y Denominación de Origen Controlada (D.O.C.).

La utilización de una I.P. sólo requiere que el 80% de la uva empleada provenga del lugar indicado, según el decreto reglamentario de la ley sancionado el 14 de enero de 2.004.

La I.G. es el nombre que identifica un producto originario de una región, una localidad o un área de producción delimitada del territorio nacional no mayor que una provincia o una zona interprovincial ya reconocida; para lograr la identificación se requiere certificar que la calidad y las características de los productos sean atribuibles al lugar geográfico. Se define el producto originario como el elaborado y envasado en el área indicada, empleando uvas totalmente producidas en el lugar. Pero se admite que la producción primaria, la elaboración o el envasado se realicen en zonas distintas, siempre que ello se indique en la etiqueta. En la actualidad existen más de 70 I.G. reconocidas por el INV.

La D.O.C. implica que en el lugar indicado en la etiqueta sea totalmente producida la uva, elaborado y embotellado el vino. No se puede utilizar cualquier envase, sino sólo la botella y se reserva esta denominación para vinos de alta calidad, elaborados con uvas de variedades reconocidas en un listado confeccionado por el INV. San Rafael y Luján de Cuyo ya han conseguido la certificación, para lo cual se establecen una serie de pasos y requisitos.

La ley regula la forma de reconocimiento de una I.G. y de una D.O.C., que parte de la iniciativa de los propios productores, e involucra la formación de consejos para su control y aplicación.

Las empresas si lo desean pueden utilizar estas indicaciones en su etiqueta siempre que certifiquen haber cumplido con los requisitos establecidos durante la producción de uvas y elaboración de vinos que caracterizan a la zona. Los consumidores con ello podrían identificar características distintivas de ese lugar que no se repiten en otros.

Las I.P., I.G. y D.O.C. tendrían entonces una función informativa y promocional, no coercitiva, y sólo en el último de los casos estarían asociadas directamente al envasado en origen incluyendo las nociones de alta calidad y de embotellado que no están incluidas en el concepto restringido de fraccionamiento en origen (que puede ser para cualquier calidad y envase). Las más utilizadas por las empresas son las dos primeras.

La D.O.C. implicó el surgimiento de un nuevo tipo de política pública que establece el embotellado en origen, en forma optativa, con nuevos requisitos y, por ahora, para localidades con límites muy acotados, aunque no hay imposibilidad legal, para que una provincia tramite su creación. Sin embargo ha tenido escaso éxito en el país, porque pone límites a los que a las empresas generalmente no les conviene ajustarse.

Las políticas específicas sobre fraccionamiento en origen más recientes surgieron durante 2013 en San Juan y Mendoza. En la primera, en el mes de junio, se puso en marcha el “Programa de Incentivo al Fraccionamiento” del Ministerio de la Producción, que consiste en el otorgamiento de subsidios para financiar una parte del costo de fraccionamiento del vino producido y envasado en la provincia. La política cuenta con el apoyo de la Cámara de Bodegueros y de la Cámara Vitivinícola¹¹⁶.

Los destinatarios son personas físicas o jurídicas, de capitales nacionales, radicadas en la provincia, elaboradores de cualquier bebida de origen vínico, industrial o artesanal, cuyo volumen de elaboración no haya superado el año anterior los 250.000 litros, aunque prevé aceptar a productores mayores si son cooperativas. Además admite la posibilidad de que se envase con máquinas propias o se contrate el servicio a algún establecimiento o a máquinas envasadoras móviles. El aporte no reembolsable es del 85% del costo total de fraccionamiento, y hasta llegar a los \$30.000 por beneficiario. Si la misma persona participa de otras políticas de incentivo al envasado, el total de fondos recibido entre todas no puede superar los \$150.000.

El Programa plantea tener vigencia sólo hasta el último día del año, incorpora los nuevos adelantos tecnológicos en la materia (como el fraccionamiento móvil), intenta aumentar el número de firmas que envasen con marca propia en la provincia y es un subsidio a las pequeñas empresas industrializadoras tanto de vinos como de otras bebidas vínicas, lo que es una ampliación con respecto a las políticas tradicional y es también un indicador del mayor grado de diversificación del uso de la uva logrado en los últimos años. Hasta fines de agosto de 2013 tan sólo 4 empresas habían iniciado los trámites de adhesión.¹¹⁷

Una política de similares características se instrumentó en Mendoza en los primeros meses de 2013. Se llamó “Servicio de Fraccionamiento para pequeños establecimientos vitivinícolas” y consistió en un aporte no reembolsable de hasta el 85% del costo de

¹¹⁶ El presidente de la Cámara de Bodegueros de la provincia de San Juan, Horacio Ripalta, en el acto de presentación del Programa, expresó los motivos por los cuales es conveniente fomentar el fraccionamiento: *“Tenemos una falencia de marcas propias en la provincia muy grave y es por eso que estamos trabajando con la intención de que el 60 por ciento del vino que sale a granel para Mendoza, donde se completa el ciclo comercial, se pueda realizar en San Juan, ya que consideramos que hay una pérdida importante de valor agregado”*. (Diario Huarpe, 10/7/2013, 2)

¹¹⁷ Datos suministrados por Jorge Escobar, Director de Asuntos Vitivinícolas del Ministerio de la Producción de la Provincia de San Juan.

contratación del servicio de fraccionamiento de hasta 50.000 botellas, para establecimientos elaboradores pequeños y medianos que no contaran con capacidad de fraccionamiento propia¹¹⁸.

Tres características a destacar de la nueva política mendocina, es en primer lugar que incluye dentro de los conceptos financiados, no sólo al envasado, sino también al etiquetado, fomentando con ello la existencia de marcas propias locales y la demanda de servicios adicionales que ello genera (marketing, diseño, registración, etc.). En segundo lugar, sólo admite como beneficiarios a firmas de capitales nacionales radicadas en territorio provincial. En tercer lugar, forma parte de un programa mayor que incluye, por ejemplo, la financiación de la compra de botellas.

En conclusión, existieron políticas estatales sobre el lugar de radicación de las plantas de fraccionamiento en la etapa de la AIV iniciada en la década del '90. Luego del primer impulso desregulador, la protección de la genuinidad y calidad de los vinos motivó el surgimiento de políticas estatales como el Tratado Interprovincial y las leyes de D.O. También las intenciones de lograr el desarrollo de las provincias vitícolas llevaron a la existencia de medidas promocionales clásicas para las plantas envasadoras. Sin embargo la regulación no tuvo la intensidad de décadas anteriores, no logró consolidar su carácter coercitivo (a pesar de los intentos del tratado) y modificó la delimitación de la zona de origen ya sea ampliándola o restringiéndola.

8.3 La nueva configuración territorial de la cadena productiva

En la última década del siglo XX y la primera del siglo XXI se consolidó una nueva configuración territorial de la cadena productiva, basada en la producción de vino común de mesa y de vino fino, que se caracteriza por la concentración de viñedos y bodegas con capacidad de fraccionamiento en las provincias productoras de uva y la distribución de las actividades de comercialización en todo el país y en el extranjero.

El siguiente cuadro presenta los volúmenes de vinos que salen de las bodegas elaboradoras fraccionados y los que se vendieron a granel, en el país y provincias, en el periodo 1989 – 2010.

Cuadro 33: Volúmenes (en hectolitros) y porcentajes fraccionados a granel y en destino en el país y por provincias, en el periodo 1989 – 2010¹¹⁹

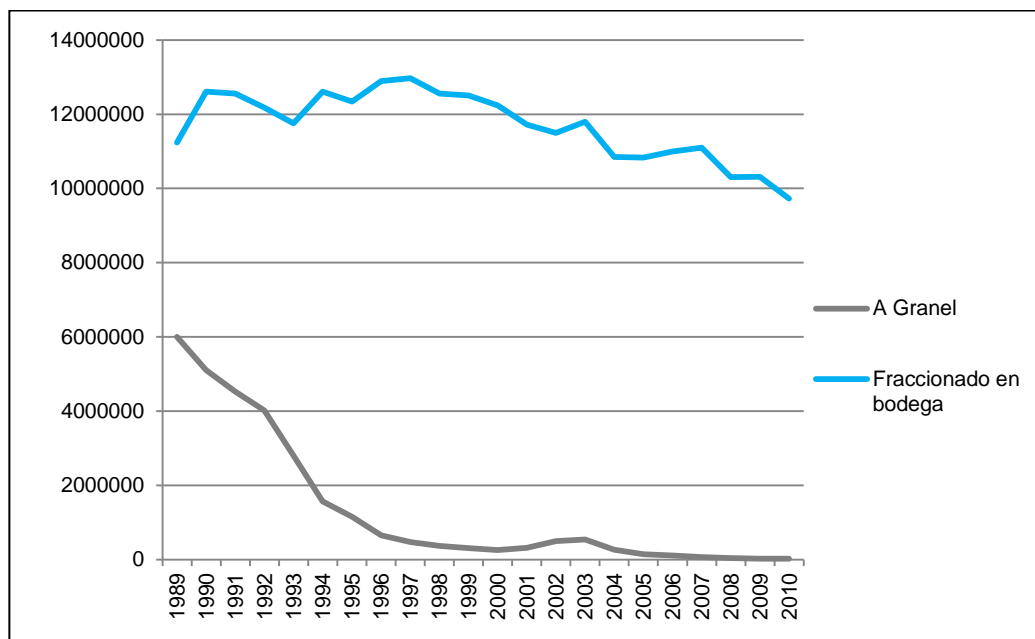
¹¹⁸ Los objetivos explicitados en el texto de la convocatoria son: facilitar el financiamiento a emprendimientos que cumplan con la caracterización legal vigente; potenciar proyectos en marcha, consolidando el desarrollo territorial provincial y fomentando la asociatividad; estimular la competitividad y acceso a la industrialización para fortalecer la cadena de valor vitivinícola en base al aumento de vino fraccionado en toda la provincia; asegurar a los postulantes del Subprograma una disminución en el costo de fraccionamiento, que redunde en beneficio de la cadena vitivinícola; y lograr rentabilidad económica por sobre el nivel de autoconsumo en proyectos sustentables. Los beneficiarios deben tener un volumen de elaboración de vino inferior a los 2 millones de litros anuales y deben ser de capitales nacionales. (Ministerio de Agricultura y Tecnología del Gobierno de Mendoza. 2013)

¹¹⁹ Las celdas vacías corresponden a datos no disponibles.

Año	A Granel								Fraccionado en bodega							
	Total país		Por Provincias						Total país		Por Provincias					
			Mendoza		San Juan		Otras Provincias				Mendoza		San Juan		Otras provincias	
	Volumen	%	Volumen	%	Volumen	%	Volumen	%	Volumen	%	Volumen	%	Volumen	%		
1989	5.996.985	34,81	4.007.375	35,53	1.574.773	36,23	414.837	25,84	11.232.621	65,19	7.270.050	64,47	2.771.853	63,77	1.190.718	74,16
1990	5.102.372	28,80							12.611.690	71,20	8.290.860		3.051.954		1.268.876	
1991	4.528.177	26,51							12.555.328	73,49	8.545.994		2.998.495		1.010.839	
1992	4.019.158	24,82	2.793.483	25,97	971.825	23,18	253.850	20,34	12.175.704	75,18	7.961.751	74,03	3.219.818	76,82	994.135	79,66
1993	2.801.900	19,25	2.020.506	21,84	593.093	14,79	188.301	14,53	11.756.574	80,75	7.231.239	78,16	3.417.644	85,21	1.107.691	85,47
1994	1.569.474	11,07	974.881	11,53	469.709	10,93	124.884	8,75	12.610.070	88,93	7.480.528	88,47	3.827.187	89,07	1.302.355	91,25
1995	1.149.321	8,52	740.604	8,68	335.048	8,46	73.669	7,35	12.342.458	91,48	7.789.649	91,32	3.624.638	91,54	928.171	92,65
1996	651.117	4,81	406.437	4,49	155.177	4,48	89.503	8,70	12.890.707	95,19	8.641.711	95,51	3.309.482	95,52	939.514	91,30
1997	467.861	3,48	265.436	2,80	106.112	3,60	96.313	9,74	12.967.654	96,52	9.231.041	97,20	2.844.432	96,40	892.181	90,26
1998	369.948	2,86	214.581	2,29	74.506	2,88	80.861	8,27	12.558.221	97,14	9.145.253	97,71	2.515.542	97,12	897.427	91,73
1999	305.397	2,38	176.272	1,89	84.706	3,25	44.419	5,23	12.502.593	97,62	9.174.064	98,11	2.523.396	96,75	805.133	94,77
2000	256.951	2,06	148.385	1,55	56.567	2,63	51.999	7,03	12.234.312	97,94	9.451.919	98,45	2.094.781	97,37	687.613	92,97
2001	313.122	2,60	214.219	2,22	45.683	2,71	53.220	7,72	11.723.321	97,40	9.445.340	97,78	1.641.447	97,29	636.534	92,28
2002	494.466	4,12	274.323	2,87	114.279	6,31	105.864	17,29	11.494.030	95,88	9.290.225	97,13	1.697.488	93,69	506.317	82,71
2003	539.530	4,37	250.028	2,50	122.874	7,45	166.628	23,87	11.798.886	95,63	9.741.205	97,50	1.526.351	92,55	531.279	76,12
2004	265.223	2,39	147.085	1,63	72.351	5,33	45.788	6,18	10.847.355	97,61	8.867.746	98,37	1.284.525	94,67	695.085	93,82
2005	139.536	1,27	80.091	0,95	33.366	1,94	26.079	3,21	10.832.918	98,73	8.361.677	99,05	1.686.157	98,06	785.084	96,78
2006	111.590	1,00	63.254	0,74	23.728	1,45	24.608	2,86	10.992.348	99,00	8.541.423	99,26	1.615.054	98,55	835.871	97,14
2007	66.711	0,60	35.210	0,41	10.885	0,65	20.617	2,48	11.099.286	99,40	8.620.869	99,59	1.666.837	99,35	811.580	97,52
2008	35.588	0,34	13.917	0,17	1.789	0,10	19.882	5,88	10.307.603	99,66	8.216.389	99,83	1.760.073	99,90	331.141	97,94
2009	24.955	0,24	6.954	0,09	792	0,05	17.209	2,35	10.317.312	99,76	7.877.234	99,91	1.725.139	99,95	714.939	97,65
2010	21.367	0,22	8.228	0,11	669	0,04	12.470	1,90	9.727.329	99,78	7.356.505	99,89	1.725.755	99,96	645.069	98,10

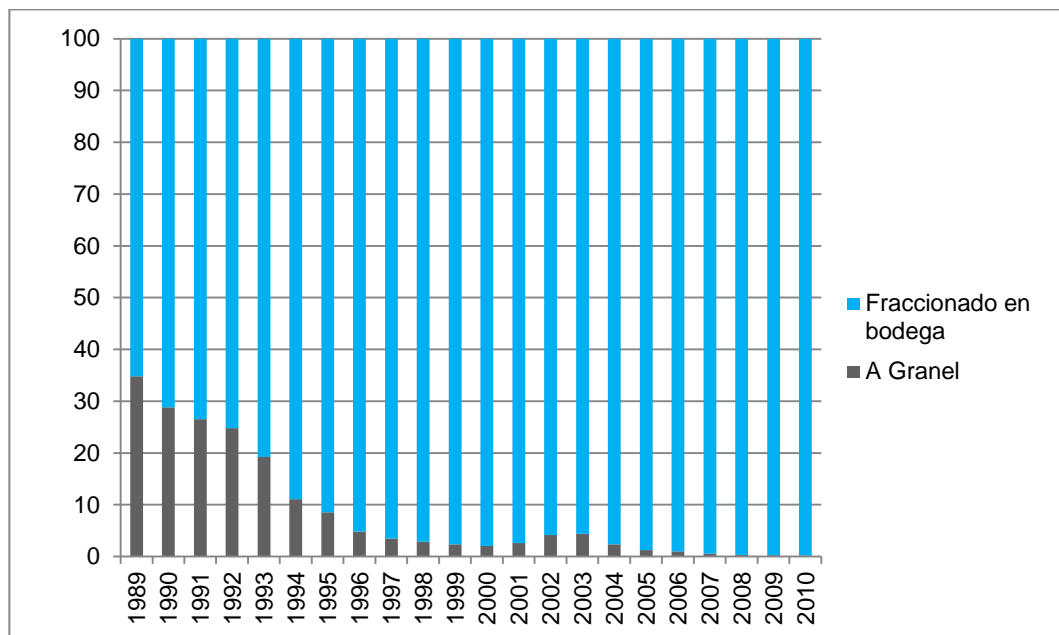
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura

Gráfico 7: Volúmenes fraccionados en bodega y vendidos a granel en Argentina, en hectolitros, en el periodo 1989 – 2010



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura

Gráfico 8: Porcentajes correspondientes a cada modalidad de envío de vinos, en Argentina, en el periodo 1989 – 2010



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura

Los datos del INV muestran que en el lapso de 22 años los vinos fraccionados en bodegas pasaron de representar el 75,18 al 99,78% del total despachado en el país. El aumento fue prácticamente constante, salvo en el periodo inmediato post devaluación, en el que se observa un cambio en la tendencia pero que rápidamente es revertido. En la etapa 2002 – 2003 fueron las provincias vitivinícolas no cuyanas, las que más sufrieron la disminución de la proporción de vinos que salían envasados, principalmente porque eran pocas las bodegas fraccionadoras instaladas en ellas y los cierres o traslados repercutieron mucho en los valores.

En la actualidad, los vinos salen envasados desde las zonas donde culmina su elaboración. La gran mayoría de las empresas bodegueras han concentrado en la región cuyana las tareas de elaboración y fraccionamiento, porque les permite aprovechar economías de escala, simplificar sus estructuras, acceder a certificaciones de calidad (como las denominaciones en origen), o a las reducciones de impuestos provinciales¹²⁰. La concentración de las tareas de producción facilita el control contra el fraude que realiza el INV, lo que ha colaborado en la mejora de la calidad de los vinos.

¹²⁰ El presidente del INV, Guillermo García, en 2013, destacó la importancia de los motivos económicos: *“prácticamente ni en botellas ni en multilaminados se están realizando los fraccionamientos fuera de las zonas de producción por un tema de concentración en la elaboración y fraccionamiento (principio de economicidad); por lo tanto es muy difícil revertir este proceso de pretender generar fuerza de venta a través de los fraccionamientos en los distintos lugares de consumo.”* (Diario Los Andes, 15/6/2013)

La modalidad de despacho a granel prácticamente ha desaparecido según los datos, sin embargo todavía persiste el traslado interprovincial de vinos para cortes¹²¹, incluso de uva¹²².

En los últimos años los agentes líderes en los mercados vitivinícolas, compran uva y vino de traslado, además de tener sus propios viñedos y plantas elaboradoras. De manera que controlan el mercado y pueden imponer precios.¹²³

Por ejemplo, Peñaflores y FECOVITA han concentrado sus líneas de envasado de vinos comunes en San Juan y las de vinos finos en Mendoza. De manera que sus mecanismos internos de funcionamiento contribuyen a acrecentar los volúmenes de traslados interprovinciales. Las bodegas trasladistas suelen ser proveedores de las grandes plantas fraccionadoras de su provincia.

El INV prefiere a partir de estos años utilizar en sus informes el término “fraccionado en bodega” y no el de “fraccionado en origen”, porque el primer concepto indica que el proceso de elaboración finaliza en la provincia envasadora, aunque la materia prima no sea totalmente originaria del lugar.

Ambos conceptos son equivalentes para las estadísticas oficiales. Pero hay que tener en cuenta que el de “fraccionado en bodega” encubre los traslados de bienes intermedios (uva o vino para cortes), incluso interprovinciales y sólo es un indicador directo de la integración de la actividad industrial en un mismo establecimiento o espacio geográfico.

Otro punto a tener en cuenta es que a pesar del aumento de los porcentajes de vinos fraccionados en bodega, se registra una estabilidad de sus volúmenes en la década del '90 y una reducción en el nuevo siglo, que puede explicarse por la contracción general de la AIV experimentada en estos años. En 1992 se envasaron en el territorio de elaboración 12.175.704 hectolitros, mientras que en el año 2.010, ese volumen se había reducido a 9.727.329 hectolitros.

Al mismo tiempo en que el fraccionamiento en origen se transformó en práctica casi exclusiva en la AIV, algunos establecimientos en Cuyo cerraron o redujeron sus actividades. Los efectos en el desarrollo regional que se esperaban en las décadas del

¹²¹ En 2006 se registraron en el país 7.100 viajes de camiones transportando vino a granel. El sector transportista recibió por este concepto durante ese año un monto aproximado de \$2.800.000 (Marsonet, P., 2009, 7)

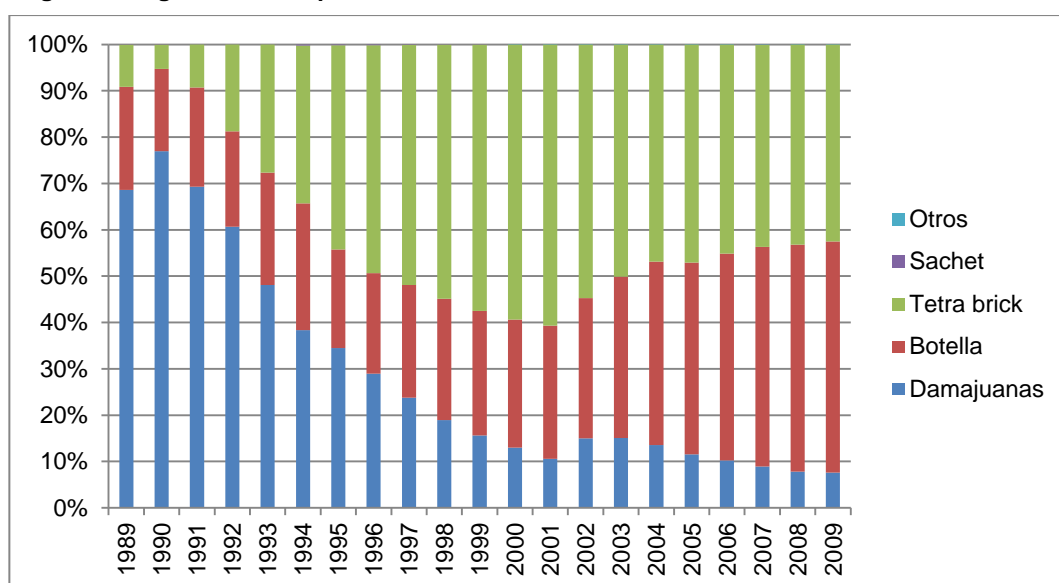
¹²² Por ejemplo en 2003 el 8 por ciento de la uva fina cosechada en San Juan (alrededor de 6 millones de kilos) fue trasladada a Mendoza para ser elaborada. (Diario de Cuyo, 2/2/2004). En los primeros ocho meses de 2010 ingresaron a esta última 16.617.700 kg. de uva, provenientes de otras provincias para la elaboración de vinos y mostos. Mientras que a San Juan entraron por el mismo concepto 4.516.200 kg. y 1.581.200 kg. adicionales para pasas. (INV, 2010 c.)

¹²³ Francisco Garcés, viñatero y pequeño bodeguero trasladista sanjuanino expresó en una entrevista: *“las firmas grandes como Peñaflores y FECOVITA aparte de tener un enorme poder de mercado y manejarlo, se ponen de acuerdo para comprar al precio más bajo posible y cuándo uno tiene que vender por ahí no hay más remedio que venderle a ellos porque son los únicos compradores que hay, y ellos ponen el precio, las condiciones, compran si quieren y hoy día dicen el precio es tanto y pagamos de tal manera, y el viñatero tiene que vender porque necesita el dinero porque sino no puede sostener su actividad. Acá hay una realidad, hay grupos grandes que tienen un comportamiento cartelizado, que entre ellos se ponen de acuerdo y que prácticamente todas las ventas son para ellos, el viñatero tiene un régimen de más o menos supervivencia, si logra sobrevivir, algunos ni siquiera logran sobrevivir, si hay alguna utilidad la utilidad es de ellos y cuándo hay pérdidas las socializamos”*. (Moscheni, M. 2013, 273 - 274)

´60 al ´80 si se eliminaba el envío a granel, no se produjeron, debido a la contracción general que vivió la agroindustria. Pero cierto es que sin el aumento del envasado en origen las provincias productoras de vid habrían sufrido mucho más las consecuencias de tan aguda crisis.

El tema puede ser profundizado analizando otras variables. La primera a tener en cuenta son los envases utilizados. Su estudio permite analizar los cambios en las preferencias de los consumidores, en los precios relativos de sus materiales y de las estrategias de marketing.

Gráfico 9: Porcentajes de utilización de cada tipo de envase para los vinos fraccionados en origen, en Argentina, en el periodo 1989 – 2009



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura

Los cambios en la tecnología y envases utilizados, no dependieron solamente de preferencias de los industriales, sino también de demandas de los consumidores y de algunas cuestiones económicas.

La utilización de sachet, bag in box y otros tipos de recipientes, representaron en el periodo porcentajes mínimos, aunque crecientes en los últimos años, por su uso en la exportación.

El empleo de la damajuana, característica de la época de consumo masivo de vinos comunes, experimentó un fuerte retroceso desde 1990, pasando de representar el 77% del total, hasta llegar al 7,6% en 2009.

El envasado en cartón fue la modalidad que más creció gracias a la convertibilidad de la moneda nacional con el dólar en la última década del siglo XX. En 1990 representaba sólo 5,27%, mientras que en 2001 había ascendido al 60,64%. El tetra aumentó su precio tras la devaluación, lo que trajo consigo la reducción en su utilización. Además, la

industria y los consumidores, que han acrecentado sus preferencias por el vino fino, identifican a este envase con vinos baratos de menor calidad. De manera que a partir de 2005 dejó de ser la modalidad predominante, llegando en 2009 a representar poco más del 42% de lo fraccionado en origen.

La botella fue durante muchos años el envase típico del fraccionamiento en destino, porque las grandes empresas tenían sus plantas embotelladoras mayoritariamente en las grandes urbes y porque la ley 23.149 no la incluyó en sus disposiciones. En 1990 representaba décimas más del 17% de lo despachado listo para consumir desde origen. Pero desde entonces se observa una tendencia al crecimiento, que se intensificó con la devaluación. A partir de 2007 es el envase más utilizado y en 2009 es el empleado en prácticamente la mitad de los vinos.

El crecimiento en la producción y demanda de vinos finos favoreció la utilización de la botella, porque los consumidores nacionales y extranjeros tendieron a creer, a veces con motivos reales y en ocasiones por prejuicio, que el vino de buena calidad se vende en cantidad acotadas y recipientes atractivos a la vista que tienen un alto costo de producción.

Otro tema a analizar es la modalidad de despacho de las exportaciones. A continuación se tomarán los datos del año 2010, incluyendo en ellos todos los tipos de vinos:

Cuadro 34: Exportaciones de vinos, a granel y fraccionado. por provincias de Argentina, en el año 2010, en hectolitros

Provincia	Granel	Fraccionado	Total
Mendoza	278.254,63	2.028.814,90	2.307.069,53
San Juan	168.856,23	148.593,63	317.449,86
La Rioja	15.360,00	38.318,98	53.678,98
Catamarca		773,72	773,72
Salta	240,10	29.608,06	29.848,16
Neuquén		26.748,90	26.748,90
Río Negro		4.865,24	4.865,24
La Pampa		177,66	177,66
Santa Fe		22,14	22,14
Tucumán		40,50	40,50
Buenos Aires		3.635,81	3.635,81
Total País	462.710,96	2.281.599,54	2.744.310,50

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura

En 2010, las ventas a granel representaron poco menos del 17% del volumen total exportado por el país. El resto se vendió fraccionado. El valor total de las exportaciones vinícolas en Argentina en 2010 ascendió a U\$S 733.878.020, es decir es un negocio millonario que se acrecienta cuanto mayor valor agregado tengan los productos que se envían y lógicamente vale más el vino envasado que a granel.

La tendencia que se registra en la presente década es al aumento de la exportación de vinos a granel¹²⁴. De manera que la exportación genera una configuración territorial de la cadena productiva internacionalizada, con una parte de la actividad de envasado y venta del producto final, ubicada en otros países.

El último tema a analizar es la distribución de los establecimientos industriales vitivinícolas en el país.

Cuadro 35: Cantidad de cada tipo de establecimientos industriales vitivinícolas por provincias, en Argentina en el año 2008

Provincias	Bodegas	Fábricas de Mosto	Plantas de Fraccionamiento	Fábricas de Vinos Espumosos	Otros
Buenos Aires	3	-	9	-	-
Capital Federal	-	-	5	-	-
Catamarca	17	-	-	1	5
Chaco	-	-	-	-	-
Chubut	1	-	-	-	-
Córdoba	7	-	9	1	3
Entre Ríos	2	-	-	-	-
Jujuy	1	-	1	-	-
La Pampa	1	-	-	1	-
La Rioja	30	-	-	1	2
Mendoza	929	3	-	66	11
Misiones	1	-	-	-	-
Neuquén	10	1	-	5	-
Rio Negro	34	1	-	9	1
Salta	20	-	1	-	15
San Juan	263	7	-	7	5
San Luis	1	-	-	-	-
Santa Fe	-	-	4	-	-
Santiago del Estero	-	-	2	-	-
Tucumán	2	-	1	-	2
Total País	1.322	12	32	91	44

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura

¹²⁴ Según los datos del Ministerio de la Producción de San Juan, todavía no publicados, que fueron suministrados en la entrevista con Jorge Escobar, los volúmenes que se exportan fraccionados desde esa provincia, retrocedieron de 2010 a 2012, de 148.594 hl. a 128.569 hl., mientras que las ventas al exterior a granel se incrementaron de 168.856 hl. a 480.136 en el mismo periodo.

En 2008, la amplia mayoría de las bodegas se concentraban en la provincia de Mendoza. San Juan era segundo en el ranking, seguido de lejos por Río Negro, La Rioja y otros. Las fábricas de mostos eran pocas y la mayoría de ellas se localizaba en San Juan. Mendoza concentraba la producción de vinos espumantes de constante crecimiento en su demanda.

Las plantas de fraccionamiento eran en 2008, tan sólo 32, distribuidas en las ciudades más pobladas. El siguiente mapa es análogo al del capítulo 5 y presenta la distribución geográfica de las plantas fraccionadoras.

Gráfico 10: Distribución de las plantas fraccionadoras en Argentina en el año 2008



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura

En 1969 las plantas fraccionadoras en el país eran 890 (AVA, 1970). Según el INV, treinta y ocho años después, eran tan sólo 32 (INV, 2008). Este tipo de establecimiento redujo su presencia porque, como se dijo anteriormente, las bodegas incorporaron capacidad de fraccionamiento en sus propias instalaciones o contrataron servicios móviles de envasado.

Las grandes urbes se caracterizaron en los años de mayor de producción de vinos de la historia del país por concentrar en sus territorios las plantas de fraccionamiento; en los primeros años del nuevo siglo mantienen tal característica. Sin embargo el número de plantas radicadas en ellas se ha reducido drásticamente.

La reducción en el número de plantas implicó varias cosas:

- La disminución del grado de escisión tradicional del eslabón industrial en establecimientos elaboradores y envasadores;
- La contracción de las actividades vitivinícolas en las provincias con escasa o nula producción de uva;
- El cierre de establecimientos y firmas en las metrópolis, con la consiguiente reducción de la demanda a proveedores de las zonas aledañas y despido de obreros;
- El destino para otras bebidas de parte de la capacidad originalmente instalada para el fraccionamiento y distribución de vinos en las grandes urbes, lo que afectó la llegada al consumidor de estos últimos;
- La disminución del peso social y político de los empresarios dueños de plantas fraccionadoras en sus provincias de origen y en el contexto general de la AIV. La desaparición de sus organizaciones más pequeñas y la fusión de la AVA con el Centro de Bodegueros de Mendoza, atestiguan la pérdida de capacidad organizativa autónoma del sector.
- Lo más importante, una nueva configuración territorial de la cadena productiva, en la que las plantas de fraccionamiento en destino, no han desaparecido, pero son menos que las bodegas con capacidad de envasado situadas en las provincias vitícolas. En la nueva configuración el eslabón industrial prácticamente ha eliminado su tradicional escisión y las actividades primaria e industrial se concentran en su amplísima mayoría en el territorio cuyano, con preeminencia de Mendoza.

La nueva distribución de los eslabones de la cadena, tiene una parte cada vez más importante de su tercer eslabón (comercialización) en el exterior. Ello significa entrada de divisas para el país y captación de mayores ingresos por parte de los agentes directamente vinculados con la actividad exportadora. Las actividades de envasado se han internacionalizado, porque el vino a granel en algún lugar del mundo es fraccionado y empresas concretas se apropian del agregado de valor que allí se genera.

Los pequeños viñateros no han accedido a los beneficios del envasado, aunque éste se haga en sus provincias de origen. La nueva configuración no implica integración vertical de los productores vitícolas, sino localización en un mismo territorio de actividades agrícolas e industriales en manos de agentes diversos. En los casos en que la

integración se registra, la misma es mayoritariamente hacia atrás, es decir las empresas dueñas de bodegas adquieren viñedos existentes, crean nuevos, o logran el control de la producción de otros viñateros mediante contratos.

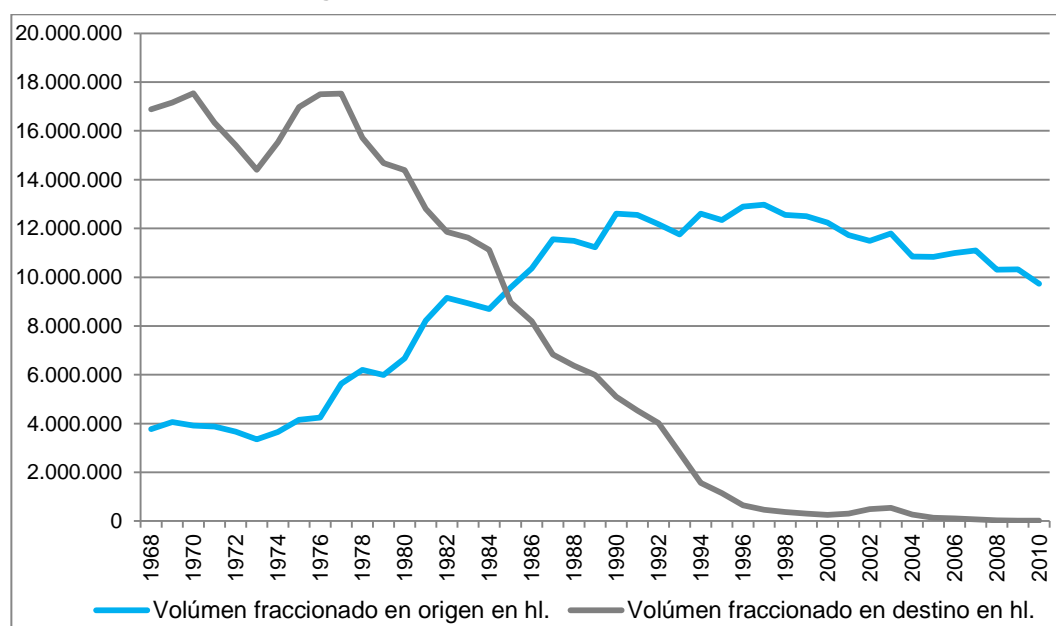
La mayoría de los vinos elaborados son comunes, pero los volúmenes de vinos finos crecen de manera constante. Ello tiene su efecto en la distribución territorial de los eslabones de la cadena: las tierras mejor ubicadas para la producción de variedades finas aumentan su valor; la calidad se vincula con la unidad y control riguroso del proceso productivo, lo que aconseja la reducción de la distancia entre la viña y la industria; y la identificación y tipificación de vinos, por sabores y calidades, fomenta la concentración de estas actividades en las zonas más aptas.

El traslado de caldos para cortes, como práctica propia de las actividades de industrialización, persiste en la nueva configuración territorial. La consecuencia es la transferencia de vinos, generalmente entre zonas o provincias productoras (en la mayoría de los casos con destino a Mendoza), la mezcla de variedades diversas y las dificultades para asegurar un auténtico fraccionado del vino en la zona real de origen de todas las uvas.

8.4 El proceso en el largo plazo

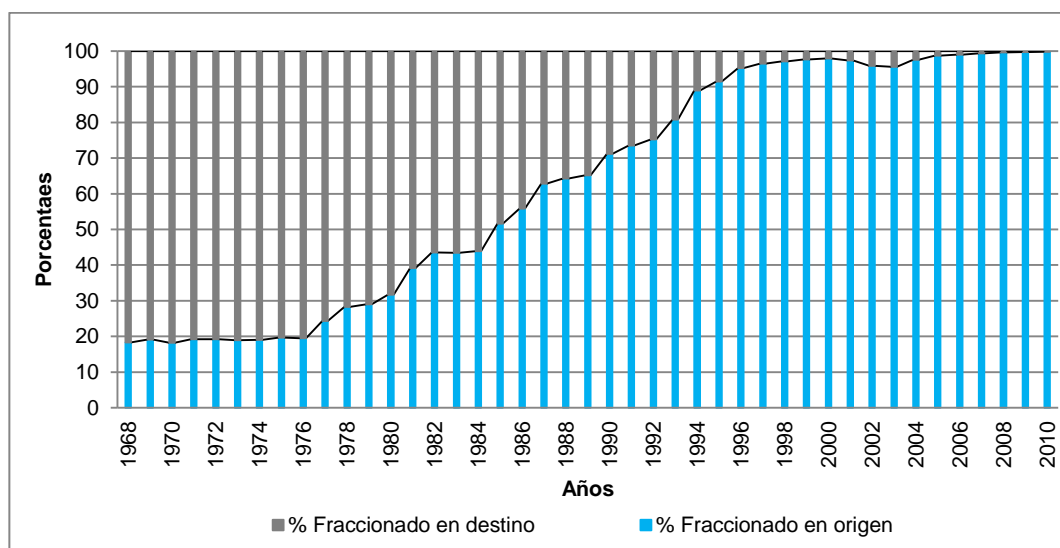
Para cerrar este capítulo se retoma la información estadística presentada en cuadros anteriores sobre la evolución de los volúmenes y porcentajes de vinos fraccionados en origen y en bodega. Ellos reflejan la evolución en más de 40 años de las modalidades de despacho.

Gráfico 11: Evolución de los volúmenes en hectolitros de vinos fraccionados en origen y en destino, en la República Argentina, en el periodo 1968 - 2010



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura

Gráfico 12: Evolución de los porcentajes de vinos fraccionados en origen y en destino, en el periodo 1968 - 2010



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura

Los gráficos reflejan claramente el proceso operado en el largo plazo. El despacho del vino envasado desde origen en el lapso de 42 años pasó de representar menos del 20% a llegar a ser casi la modalidad única.

Para ser más preciso, y teniendo en cuenta los traslados de uvas y vinos para cortes, se puede afirmar que el crecimiento se dio en el envasado de vinos en lugar de finalización de su proceso de elaboración, y no en todos los casos en el lugar de procedencia de toda la uva empleada.

La comparación entre los gráficos demuestra que a pesar del aumento de los porcentajes de vinos fraccionados en origen, se registra una estabilidad de sus volúmenes en la década del '90 y una reducción en el nuevo siglo, que puede explicarse por la contracción general de la AIV experimentada en estos años.

El gran cambio tuvo efectos concretos sobre los agentes y el desarrollo de la AIV argentina. La cuestión "fraccionamiento en origen" atravesó la historia de la vitivinicultura de los últimos 50 años. La ubicación de las plantas se modificó y se discutió por diferentes medios. Sin duda el tema fue clave en la historia de la vitivinicultura nacional.

Conclusiones

Las cadenas productivas de una agroindustria cuyos eslabones se encuentran distribuidos en varias regiones no sólo vinculan a agentes lejanos y distintos, sino también a intereses que la historia, la geografía y las relaciones sociales han construido como contradictorios. Las relaciones comerciales y los contratos que las empresas celebran no significan voluntades comunes que se deciden a la cooperación, sino acuerdos parciales que encubren intereses contradictorios, conciliados ocasionalmente, pero dispuestos a enfrentarse cuando se dispute el excedente generado en la cadena.

El fraccionamiento es una parte clave de la cadena productiva vinícola, no sólo por razones de índole técnico o productivo sino especialmente porque es un espacio de generación de valor agregado.

La instalación de las plantas de fraccionamiento es un factor dinamizador de la AIV, ya que ellas demandan insumos, promueven la localización en zonas aledañas de sus firmas proveedoras y provocan un proceso expansivo en la demanda de empleo y en la economía locales. Por ello se comprende la gran competencia entre los estados subnacionales para atraer o retener a las firmas que se encargan del envasado.

El lugar de radicación de esas plantas depende, entre otros factores, de los cálculos de costos de las empresas, de la conformación histórica de la cadena, de las características geográficas del país y de las políticas públicas.

Las políticas con las cuales los estados han impulsado el fraccionamiento en origen de vinos y otras bebidas son de dos tipos:

- Promocionales: brindan beneficios (reducción de impuestos, certificaciones, etc.) a las empresas que deseen envasar en la zona de producción de la materia prima. Ejemplos: ley N° 5.107/82 de la provincia de San Juan y la certificación chilena de “embotellado en origen”.
- Obligatorias o coercitivas: establecen como un deber el fraccionar en la zona de origen en todos o en algunos tipos de envases. Ejemplos: ley N° 23.149/84 de la República Argentina y la regulación boliviana sobre el singaní.

En los países latinoamericanos cuya vitivinicultura tiene escaso desarrollo, el lugar de radicación de las plantas envasadoras no se transformó en una cuestión que generara importantes conflictos. En otros casos el envasado de bebidas alcohólicas adquirió relevancia en relación sólo a algunas industrias específicas (por ejemplo en México con el tequila) o a ciertas bebidas típicas regionales, o simplemente fue tratado en políticas de D.O.

En América Latina, el fraccionamiento de vinos en origen fue un problema de relevancia únicamente en Argentina, debido a los siguientes motivos:

- Es un país de gran producción vinícola.
- El gran tamaño de su territorio complejiza la logística de los transportes de bienes.

- Las principales zonas productoras de vid se encuentran alejadas de las provincias con mayor población que son los principales centros de consumo.
- Las organizaciones representativas de los distintos sectores de la cadena productiva vitivinícola adquirieron gran capacidad de movilización, lo que les permitió plantear ante el poder político y la sociedad sus intereses y reclamos.
- Algunas economías provinciales dependieron en buena parte de esta agroindustria lo que motivó un amplio interés político por el tema.

En Argentina, en las primeras siete décadas del siglo XX, la producción de vinos comunes para el mercado interno experimentó una gran expansión. Durante esos años el Estado adoptó en forma alternativa y discontinua tres tipos de actitudes con respecto al lugar de radicación de las plantas de fraccionamiento de vinos:

- No lo reguló, dejando que las empresas eligieran donde instalar sus plantas;
- Lo reguló mediante normas que incentivaron que el envasado fuera en destino;
- Adoptó tímidas políticas que promovieron el fraccionamiento de vinos en origen sólo en algunas provincias y con mínimo efecto en la disposición territorial de los eslabones de la agroindustria.

La historia argentina mostró que algunas provincias concentraron en sus territorios las principales industrias y las actividades agrícolas exportables, a la vez que lograron imponer sus intereses por sobre las regiones dedicadas a agroindustrias destinadas al mercado interno. Tal asimetría de poder, recursos productivos y riqueza se reflejó en la AIV. Las grandes metrópolis concentraron las actividades de envasado y comercialización de los vinos, y a través de la acción de sus agentes consiguieron que las acciones u omisiones estatales les favorecieran durante décadas.

La organización territorial de la cadena productiva vitivinícola en Argentina exhibió tradicionalmente una distribución de sus eslabones que se extendió desde el oeste hacia el resto del país. El eslabón primario se concentró en aquellas provincias con condiciones climáticas adecuadas para el cultivo de la vid, principalmente en San Juan y Mendoza. El eslabón industrial presentó una escisión. La elaboración de vinos se localizó en las zonas próximas a los viñedos y el envasado en las zonas cercanas a los grandes centros de consumo. La comercialización abarcó todo el país, en especial las grandes ciudades porque concentraban el mayor número de consumidores.

Así se conformó lo que se denomina en este trabajo “configuración territorial tradicional de la cadena productiva”, que tuvo plena vigencia hasta los inicios de la década de 1980. La AIV completó su proceso productivo a lo largo y ancho del territorio nacional vinculando a través de relaciones de conflicto y cooperación a un número amplio de agentes y generando las condiciones para enfrentamientos entre regiones por la captación de excedentes.

El fraccionamiento en origen no fue durante décadas una práctica normal de las empresas y no se estableció como una imposición del poder político. Los intentos de

diversos agentes para que el Estado lo promoviera o lo estableciera fracasaron porque se encontraron con la oposición de otros agentes muy poderosos.

Debido a tal configuración, la mayoría de los proveedores de insumos se localizaron en las grandes urbes. Su presencia multiplicó el número de agentes interesados en el fraccionamiento en destino, tejió vinculaciones económicas y sociales entre ellos, y brindó oportunidades de empleo para un número importante de trabajadores. De manera que se consolidó un bloque conformado por obreros y empresarios, territorialmente situado en las grandes metrópolis del país, siempre opuesto al fraccionamiento de vinos en origen.

Un gran número de empresas con capacidad de fraccionamiento tenían sucursales o incluso sus casas matrices en las zonas productoras de uva y vino. De manera que se tejió una compleja red que atravesaba el espacio geográfico, generaba relaciones entre agentes y condicionaba el desarrollo de la AIV.

La Resolución 782/63 del INV y el proyecto de ley de Pablo Rojas fueron políticas frustradas sobre fraccionamiento en origen porque no lograron aplicarse debido a las oposiciones que encontraron.

La creación del INV y la Resolución 782 fueron propias de una época de regulaciones sobre la industria vitivinícola que cuestionó la configuración territorial tradicional de la cadena productiva y el poder que el gobierno nacional y los bodegueros elaboradores - fraccionadores habían ejercido en los años anteriores.

En 1974, la propuesta de un proyecto de fraccionamiento en origen por Pablo Rojas, histórico líder gremial de los trabajadores vitivinícolas sanjuaninos, es un hecho que demuestra el interés de ese sector en propiciar la instalación de nuevas empresas en Cuyo por la mayor demanda de mano de obra que se generaría. Mediante el rechazo al proyecto, FOEVA nacional defendió los intereses de los obreros de las grandes metrópolis. Los sindicatos obreros se mostraron dispuestos a tejer alianzas a nivel provincial con las burguesías locales, aunque ello significara el enfrentamiento con los miembros de su propia clase que vivían en otra parte del país.

Recién en la década del '80 surgieron políticas de aplicación efectiva que regularon la ubicación de las plantas envasadoras. La crisis de la agroindustria fue el marco para el replanteamiento de las modalidades de producción y relación entre los agentes de los años anteriores. La elaboración masiva de vinos comunes para el mercado interno asentada sobre la configuración territorial tradicional de la cadena productiva daba claras señales de agotamiento.

La ley 5.107/82 de San Juan fue parte de las políticas de promoción industrial y el gran ejemplo de las políticas no coercitivas de envasado en origen. Fue apoyada y defendida por bodegueros, viñateros y obreros locales, y tuvo costos que fueron afrontados por el Estado provincial en beneficio de las empresas fraccionadoras.

La instalación de plantas durante la década de 1980 en las provincias vitivinícolas contribuyó a generar una separación entre los bodegueros. Había un subsector

interesado en el mantenimiento de la escisión territorial tradicional del eslabón industrial, pero crecía otro vinculado a una nueva configuración territorial en gestación. Ello se expresó en las posiciones contradictorias de las cámaras bodegueras de San Juan y Mendoza ante las políticas surgidas en esos años.

La coexistencia durante esos años de una diversidad de organizaciones representativas de los industriales demuestra la situación: AVA y Sociedad de Fraccionadores de Vino, como máximos representantes de las firmas envasadoras en destino; los centros de bodegueros de San Juan y Mendoza como aglutinadores de quienes poseían establecimientos en Cuyo y otras regiones; Cámara Vitivinícola de San Juan, Sociedad Vitivinícola de Mendoza y AFVO como líderes de la defensa del sector que elaboraba y envasaba en origen.

La ley 23.149/84 no surgió de un amplio debate en la sociedad ni en el Congreso de la Nación, sino que fue aprobada repentinamente dentro de un paquete de leyes. En los días posteriores se desató la gran lucha que expresó las diferencias entre los modelos de organización territorial de la cadena productiva que estaban enfrentados.

La evaluación de las consecuencias de la más importante política sobre fraccionamiento en origen es compleja. Los volúmenes despachados a granel desde Cuyo retrocedieron, algunas empresas instalaron plantas envasadoras en la región y el bloque de poder interesado en el fraccionamiento en destino fue desarticulado, tal como lo demuestra la pérdida de poder de la AVA. Sin embargo existieron otros factores que contribuyeron en esos logros: las políticas promocionales provinciales, el surgimiento del tetra brick, el aumento de las preferencias de los consumidores hacia los vinos de calidad con procesos controlados de producción, etc.

La "ley Bordón" también trajo consigo la pérdida de una parte de los mercados que las antiguas fraccionadoras en destino habían conseguido y dejaron de abastecer. Ello contribuyó al proceso de cambio en la elección de los consumidores hacia nuevas bebidas. Las bajas en el consumo de vinos en el Litoral, Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe fueron en parte fruto del desabastecimiento momentáneo, del reajuste de proveedores y de las necesidades de más tiempo para que las nuevas firmas que despachaban desde origen pudieran llegar a todo el país con sus productos.

Sin embargo el cambio de preferencias de los consumidores fue un proceso más amplio e independiente, que no se puede adjudicar a la ley 23.149, sino que es anterior a ella, se repitió en otros países, dependió de múltiples factores y no se revirtió cuando la ley se derogó. El descenso en el consumo de vinos no puede ser directamente vinculado o adjudicado al fraccionamiento en origen.

El Estado modificó su rol en la AIV en la década final del siglo XX mediante políticas que dejaban al mercado la asignación de los recursos. El instrumento legal paradigmático fue el Decreto de Desregulación que contenía la derogación de la ley Bordón.

En esta década, luego del primer impulso desregulador, la protección de la genuinidad y calidad de los vinos motivaron el surgimiento de políticas estatales como el Tratado

Interprovincial y las leyes de D.O. También las intenciones de lograr el desarrollo de las provincias vitícolas llevaron a la existencia de medidas promocionales para las plantas envasadoras. Las nuevas políticas públicas tuvieron efectos menores que las de la década del '80 y reconocieron límites bien definidos: eran provinciales, sólo promocionales, estaban destinadas exclusivamente a algunos envases, etc.

Entre 1963 y 2013 las tendencias del mercado colaboraron en el aumento del fraccionamiento en origen quizá con mayor fuerza que la acción del Estado. Ello se demuestra en el crecimiento de los volúmenes y porcentajes de despacho de vinos envasados desde origen antes que surgieran las leyes del '80 y en el tiempo posterior a sus derogaciones. Estamos en presencia de un caso en que las políticas de los agentes privados influyeron tanto o más que las políticas estatales.

Las políticas de fraccionamiento en origen han tenido impactos que metafóricamente podrían ilustrarse como huellas con el fin de transmitir sus consecuencias difusas, presentes pero no bien marcadas, dependientes de otras variables para surgir y subsistir, impresas por agentes, que en la mayoría de los casos no han dejado registrados sus rostros.

Los datos muestran que el despacho de vinos envasados desde origen a fines de la década del '60, representaba menos del 20% del total; mientras que en el nuevo siglo se había transformado en la modalidad casi única.

A pesar del crecimiento en porcentajes, en la década del '90 se registró una estabilidad en los volúmenes de los despachos envasados desde origen, y una reducción en el nuevo siglo, que puede explicarse por la contracción general de la industria vinícola experimentada en esos años. Los efectos en el desarrollo regional que se esperaban en los '80 si se eliminaba el envío a granel, nunca se alcanzaron. Sin embargo hay que tener en cuenta que sin el aumento del envasado en origen las provincias productoras de vid habrían sufrido mucho más aún las consecuencias de la gran crisis de la AIV.

La experiencia muestra que no alcanzó con reducir drásticamente los porcentajes de despacho a granel, para lograr el crecimiento de la vitivinicultura cuyana y de las otras regiones productoras, porque mientras tanto la oferta y demanda de vinos se redujo, trayendo consigo el cierre de empresas y el despido de trabajadores.

En los últimos 30 años disminuyó drásticamente el número de plantas de envasado en las grandes metrópolis. Las consecuencias de este proceso fueron la casi eliminación de la escisión tradicional del eslabón industrial en establecimientos elaboradores y envasadores, la aguda disminución de las actividades vitivinícolas en las provincias con escasa o nula producción de uva, el despido de los obreros de las plantas que cerraron, la disminución del peso social y político de las empresas fraccionadoras, y una nueva configuración territorial de la cadena productiva.

La existencia de exportaciones a granel en volúmenes crecientes indica que la nueva configuración de la cadena productiva completa su proceso productivo en la región vitivinícola cuyana y que en un número considerable (aunque no mayoritario) de casos

coloca la etapa de fraccionamiento y comercialización del producto final en países extranjeros.

La definición de la extensión de la zona de origen ha variado en las diferentes políticas argentinas y de otros países. La delimitación del espacio geográfico es importante porque implica regular los traslados de vino a granel. Las opciones han sido varias:

- La certificación “Estate Bottled” de Estados Unidos que establece el límite de traslado en el interior de la misma finca donde se produce la uva.
- La certificación de denominación en origen controlada establecida por la legislación argentina que fija el límite dentro del cual están permitidos los traslados en un espacio geográfico variable, dependiendo de la jurisdicción que solicite la Denominación. En la actualidad sólo han logrado la certificación dos localidades (Luján de Cuyo y San Rafael), aunque nada impide que pueda ser tramitada por una provincia entera u otro espacio.
- Lo establecido por la ley N° 5.107 de 1982 de San Juan que fijaba claramente el límite dentro del territorio provincial.
- El monopolio exclusivo de la elaboración y envasado de determinadas bebidas alcohólicas (pisco, singani, entre otros) en zonas específicas de países latinoamericanos de acuerdo a las leyes nacionales respectivas.
- Las regulaciones imprecisas de la Resolución 782 y de la ley 23.149, de las cuales se entendía que se referían a la provincia como la zona de origen, pero al no especificarlo dejaron abierta la posibilidad que las reglamentaciones posteriores establecieran otros límites.
- La excepción sancionadas por el INV durante la aplicación de la ley 23.149, para Río Negro, Neuquén y La Pampa, que estableció al conjunto de esas provincias como una única zona de origen,
- La forma de regulación del Tratado Interprovincial de 1993, que fijaba como zona de origen a las provincias signatarias, admitiendo completamente los traslados entre ellas y prohibiendo que el envasado se realizara en el resto de las provincias.

Es decir la finca, la localidad, la provincia, la región, un grupo de provincias, son alternativas posibles de delimitación de lo que se denomina zona de origen de los vinos. La definición de la misma es importante porque acota el espacio para los traslados a granel y porque cada opción tiene consecuencias distintas en las economías locales.

Es probable que la delimitación más adecuada corresponda al territorio provincial, porque en ese ámbito es donde se cobran impuestos, existe un poder de policía para regular, se suelen establecer normas e instituciones encargadas de la fiscalización de los procedimientos y las organizaciones de empresarios suelen agruparse a este nivel.

En un espacio inferior (por ejemplo una localidad, departamento o conjunto de ellos), los límites son demasiado acotados y las empresas se encontrarían obligadas a completar las fases primarias e industrial en pocos kilómetros. En un espacio mayor quedaría desvirtuada la intención de promover el desarrollo del territorio local porque las

diferencias interprovinciales son muy considerables en países con diversidad de recursos naturales y heterogeneidad en el desarrollo. Además las filtraciones de ingresos que se producirían de una provincia a otra dejarían casi sin sentido cualquier política de fraccionamiento en origen, no sólo por el tema económico, sino también porque se perdería la asociación con el lugar de procedencia de las uvas, sus condiciones agroecológicas y las modalidades de trabajo.

Los conflictos en torno al fraccionamiento en origen que han sido presentados pueden ser agrupados entre tipos según sus protagonistas:

- Conflictos entre gobiernos provinciales: los de provincias de gran producción vitícola frente a los de las provincias de mayor población del país. Ello se refleja en los enfrentamientos entre los gobernadores de Buenos Aires y los de San Juan y Mendoza en 1963 y 1984.
- Conflictos entre trabajadores: los de viñedos y bodegas cuyanas versus los de plantas fraccionadoras de las metrópolis, tal como ocurrió con el proyecto presentado en 1974.
- Conflictos entre empresarios: los propietarios de viñedos y bodegas trasladistas cuyanas enfrentados a los propietarios de plantas fraccionadoras en las grandes urbes. Ello se expresó en la clásica disputa entre las organizaciones de viñateros cuyanos y la AVA.

Las políticas públicas sobre envasamiento generaron transitorias alianzas de clases entre obreros y empresarios, y entre fracciones de la burguesía vinculadas a la vitivinicultura. Los conflictos entre regiones se superponen, priorizan y tapan a las luchas entre clases dentro de la AIV al tratarse la cuestión del fraccionamiento en origen.

Un interés del Estado es la reproducción de la agroindustria y sus agentes. Ahora bien, la racionalidad de cada una de las instituciones estatales es distinta. Al gobierno del Estado nacional en 1963 le interesó la supervivencia de las firmas que envasaban en destino y la conservación de las fuentes de trabajo de sus empleados. Los gobiernos provinciales cuyanos en cambio defendieron los proyectos de envasado en origen del '63, '74, '82, '84, '93, etc., porque les interesaba el desarrollo de los agentes radicados en el territorio sobre el cual ejercían poder. La racionalidad varió según el espacio geográfico sobre el cual tenían potestad y responsabilidad, y en definitiva sobre el cual cobraban impuestos y eran influidos por los actores dominantes.

En una situación particular se encontraba el INV. Era un Instituto nacional, pero radicado en Mendoza y con una conducción que fue variando de composición y origen geográfico. La Resolución 782/63 fue la que motivó la disolución del Consejo Directivo del Instituto. 21 años después cuando surgió una ley de envasado en origen, el Directorio recientemente restablecido fue quien la debió implementar. Luego, en 1991, ambos (ley y directorio) fenecieron juntos, demostrando la sociedad indirecta entre las políticas de envasado en origen y la existencia de representación multisectorial en la dirección del INV. La institución estatal que se propuso mediar o estabilizar las relaciones de fuerza

dentro de la AIV fue atravesada por los conflictos de los agentes, de manera que no salió ilesa de la contienda que trató de dirimir.

Las contradicciones entre los diferentes niveles o instituciones estatales se expresó claramente en los conflictos por el lugar de fraccionamiento: en 1963 en la intervención del INV por parte del PEN; en 1974 en el rechazo del Senado al proyecto aprobado en Diputados; en 1963 y 1984 en las posiciones de los gobiernos provinciales de Buenos Aires y de las provincias cuyanas; en 1991 cuando un nuevo gobierno nacional derogó la ley sancionada 7 años atrás por el Congreso, etc. Las posiciones estatales nunca fueron unívocas, continuas, coherentes ni permanentes, sino que fueron conformadas a lo largo del tiempo por posicionamientos contradictorios, por acciones y omisiones, de múltiples instituciones.

Se ha demostrado que las políticas analizadas no han tenido como único objetivo, causa o consecuencia, la mejora en el control del fraude en la elaboración.

El estiramiento de cantidades y el agregado de sustancias nocivas fue un factor clave para que se planteara la necesidad de concentrar geográficamente la industria, para así facilitar las tareas de fiscalización del INV; además, el cambio operado en las últimas décadas en la configuración territorial de la cadena productiva ha colaborado en la mejora en la calidad de los vinos.

Sin embargo, las luchas entre los agentes de la AIV ante las políticas de fraccionamiento también han estado motivadas por la apropiación de ingresos y el predominio que logró el envasado en origen no ha tenido efectos sólo en la calidad, sino también en la modificación de los territorios vitivinícolas y la vinculación entre los agentes.

Para finalizar hay que destacar que la recurrente presencia en la agenda de la cuestión sobre la localización de las plantas envasadoras denota la existencia de un problema no resuelto. Cada vez que alguien creyó que podía solucionarse por la sanción o derogación de una política estatal, a los pocos años existían quienes se encargaban de replantear el tema.

La cuestión acerca de la localización de las plantas de envasado parece seguir un ciclo de incorporación en la agenda, en el cual se encuentra actualmente en un lugar marginal, sin embargo, si la tendencia histórica se mantiene pronto podría volver a ocupar los debates legislativos, los temas de reuniones entre los gobernadores, o las primeras planas de los periódicos. Tal hipótesis tiene posibilidades de confirmarse si simplemente cambian las condiciones de mercado (por ejemplo, aumento en el costo del transporte) y a las empresas les vuelve a convenir trasladar sus plantas a las grandes urbes, o si la demanda de vino a granel para la exportación se hace en detrimento de la venta de vino envasado y por consiguiente implica menores ingresos a pesar del aumento de los volúmenes, o si el Estado decide una nueva regulación de la distribución del excedente al interior de la cadena.

Hoy sería difícil la reedición de una política nacional coercitiva, que obligue a vender en el país los vinos envasados desde origen. Porque simplemente no tendría efectos

concretos obligar a la agroindustria a hacer lo que ya está haciendo. Sin embargo es posible pensar en regulaciones estatales en dos aspectos:

- El traslado de uvas y vinos para cortes, tendiendo a un mayor fraccionamiento de caldos en el lugar de origen de toda la uva: para ello, por ejemplo, se podría poner limitaciones al traslado interprovincial con fines de corte y/o ampliar las medidas promocionales tales como las surgidas en San Juan y Mendoza en los últimos años. Sin embargo, las posibilidades de aplicación y éxito de estas políticas son limitadas, porque las mezclas tienen sentido enológico y porque las empresas tienen estructuras y relaciones comerciales que van más allá de un único territorio provincial y que son difíciles de modificar en el corto plazo.
- La promoción de la exportación de vinos fraccionados por sobre los envíos a granel, con la finalidad de ampliar el valor agregado generado en el país.

¿Cómo referirse a un tema que motivó la intervención del INV, la muerte de un diputado nacional, manifestaciones públicas multitudinarias y opuestas en La Plata y Cuyo, el cierre y la apertura de establecimientos industriales, etc.? ¿Fue un tema secundario en la agroindustria y hoy es un tema pasado de moda? O por el contrario, ¿Se trata de un tema crucial que todavía no está resuelto?. Si permaneció 50 años en la agenda, pasando por periodos de presencia marginal y otros en los que ocupó un lugar central, ¿Se puede decir que ya no volverá a ella? La historia demuestra su reaparición recurrente. Depende de las estrategias de mercado de los actores privados, de las decisiones de los políticos gobernantes, de la economía nacional, etc.

Los análisis y las especulaciones pueden ser infinitos. Ellos permiten afirmar que el fraccionamiento de vinos en origen no es ni una meta lograda, ni un tema del pasado.

Fuentes

- Arreglo de Lisboa relativo a la Protección de las Denominaciones de Origen y su Registro Internacional. 1958.
- Asociación Vitivinícola Argentina. 1970. *Anuario Vitivinícola Argentino*. Buenos Aires
- Avelín, Alfredo, *Proyecto de Ley de Fraccionamiento de Vino en Origen*, presentado en la Cámara de Senadores de la Nación en 1992, Expediente Número 1378 / 92.
- Banco San Juan. 1973. *Series estadísticas de la provincia de San Juan*. San Juan
- Boletín Oficial de la provincia de San Juan, año 1983
- Censo de Población de la República Argentina de 1970
- Corte Suprema de Justicia de la Nación. Sentencias B. 121. XXIX y J. 89. XXVIII. 1 de noviembre de 1999.
- Entrevista a Eduardo Baliña, ex Ministro de Economía de la provincia de San Juan.
- Entrevista a Fernando Mó, ex presidente de la Federación de Viñateros de San Juan y principal autor del ante proyecto de ley de fraccionamiento en origen de 1982.
- Entrevista a Jorge Escobar, Director de la Dirección de Asuntos Vitivinícolas del Ministerio de la Producción de la Provincia de San Juan.
- Entrevista a Horacio Ripalta, presidente de la Cámara de Bodegueros de San Juan.
- Decreto del Poder Ejecutivo de la Provincia de San Juan, N° 1196 de 2011
- Decreto del Poder Ejecutivo de la República Argentina, N° 304 de 1985
- Decreto del Poder Ejecutivo de La República Argentina, N° 2284, de 1991
- Decreto del Poder Ejecutivo de la República Argentina, N° 660, de 1996
- Decreto del Poder Ejecutivo de La Republica de Chile N° 464, de 1995
- Decreto del Poder Ejecutivo de La Republica de Chile N ° 521, de 2000
- Diarios
 - Clarín
 - Diario De Cuyo
 - El Viñatero
 - Huarpe
 - La Nación
 - Los Andes
 - Tribuna
 - Río Negro
- Gobierno de San Juan. 2013. *Programa de incentivo al fraccionamiento 2013*
- Instituto Nacional de Vitivinicultura. 2010 a. *Registro de Viñedos y superficie*. Mendoza
- Instituto Nacional de Vitivinicultura. *Síntesis de Estadística Vitivinícola Argentina de los años 1978 - 1984, 1986, 1989, 1993 – 1995, 2010* b. Mendoza
- Instituto Nacional de Vitivinicultura. 2010 c. *Cosecha y elaboración*. Mendoza
- Ley Nacional de la República Argentina N° 14.878, de 1959.
- Ley Nacional de la República Argentina N° 23.149, de 1984.
- Ley Nacional de la República Argentina N° 25.163, de 1999.
- Ley Nacional de la República de Chile N° 18.455, de 1985
- Ley de la provincia de Mendoza N° 6.059 de 1993
- Ley de la provincia de San Juan N° 5.107 de 1982
- Ley de la provincia de San Juan N° 6.365 de 1993
- Ley de la provincia de San Juan N° 6.524 de 1994
- Ley de la provincia de San Juan N° 7.509 de 2000
- Ley de la provincia de San Juan N° 7.092 de 2000
- Ministerio de Agricultura y Tecnología de la provincia de Mendoza. 2013. *Servicios de Fraccionamiento para pequeños establecimientos vitivinícolas*
- Plan Estratégico Vitivinícola Argentina 2020
- Revista AFVO (Asociación de Fraccionadores de Vinos en Origen), Números 4 a 45, de los años 1984 a 1990
- Resolución del Instituto Nacional de Vitivinicultura N° 782 de 1963
- Resolución del Instituto Nacional de Vitivinicultura N° 200 de 1985
- Resolución del Instituto Nacional de Vitivinicultura N° 248 de 1985
- Tratado Interprovincial de Defensa de la Vitivinicultura y de los Consumidores. 1993

Bibliografía

- Agencia San Juan de Desarrollo de Inversiones y Banco Interamericano de Desarrollo. 2008. *Informe final – Planificación Estratégica de la Cadena Productiva del Vino Diferenciado*. San Juan
- Aspiazu, Daniel y Basualdo, Eduardo. 2001. *El complejo vitivinícola argentino en los noventa: potencialidades y restricciones*, Buenos Aires: FLACSO.
- Aspiazu, Daniel y Basualdo, Eduardo. 2003 Estudios sectoriales. Componente: "Industria Vitivinícola", Buenos Aires: CEPAL y Secretaría de Política Económica del Ministerio de Economía de la Nación.
- Álvarez Enríquez, Carmen. 1998. "Instituciones del Derecho del Vino. En especial de las denominaciones en origen" en *Revista Chilena de Derecho* Vol. 25 N° 4. Santiago de Chile
- Banco San Juan. 1993 "La Provincia y su banco. El Banco San Juan en su cincuentenario". San Juan.
- Barreda, Amelia del Pilar. 1997. *Crisis del capitalismo y reestructuración. Transformaciones en una actividad de base exportable: la vitivinicultura en la provincia de Mendoza*. Andalucía: Universidad Internacional de Andalucía.
- Basualdo, Eduardo. 2006. *Estudios de la historia económica argentina*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores – Flacso
- Bocco, Adriana. 2007. "Transformaciones sociales y espaciales en la vitivinicultura mendocina". En *Reestructuraciones sociales en cadenas agroalimentarias*. Compilado por Radonich, Marta y Steimberger, Norma. Buenos Aires: Cuadernos GESA, Editorial La Colmena
- Borcosque, Lía. 2006. "Crisis, productores y Estado en la vitivinicultura sanjuanina (1930 – 1943)". En *Revista La Universidad*, Año III, N° 25, nov- dic 2006. San Juan: Universidad Nacional de San Juan.
- Bragoni, Beatriz, Mateu, Ana, Mellado, Virginia y Olgún, Patricia. 2008. "Siguiendo los pasos de la Crisis: origen y conformación de las entidades empresarias vitivinícolas". Trabajo presentado en XXI Jornadas de Historia Económica. Universidad Nacional De Tres De Febrero. Buenos Aires.
- Buitrago S., Alejandra y González Rojas, A. 2012, *El despertar de la vitivinicultura boliviana* en [http: www.todovinos.cl/docs/VitisBolivia.pdf](http://www.todovinos.cl/docs/VitisBolivia.pdf)
- Carrizo, Cindy y Moscheni, Margarita. 2013. "Organizaciones, poder y grupos hegemónicos." Trabajo presentado en el XI Congreso Nacional de Ciencia Política, organizado por la Sociedad Argentina de Análisis Político y la Universidad Nacional de Entre Ríos. Entre Ríos
- Castellani, Ana. 2009. *Estado, empresas y empresarios. La construcción de ámbitos privilegiados de acumulación 1966-1989*, Buenos Aires: Prometeo Libros.
- Cernadas, Jorge y Forcinito, Karina. 2004. "Aportes para una caracterización económica del complejo vitivinícola de Cuyo (Argentina) en la etapa inicial de la reestructuración liberal, 1976 – 1989". México D.F: II Congreso de Historia Económica, Asociación Mexicana de Historia Económica.
- Chazarreta, Adriana Silvina. 2013. "Capital extranjero y agroindustria. Notas para una discusión sobre los cambios en la burguesía vitivinícola de Argentina a partir de la década del '90". En *Revista Mundo Agrario*, vol. 23 n° 26. Buenos Aires: Universidad Nacional de La Plata,
- Coello Martín, Carlos y González Botija, Fernando. 2004. "Sobre el conflicto de nombres geográficos vinícolas: La Rioja Argentina y El Rioja". En *Anuario Jurídico de La Rioja*, N° 9. Universidad de La Rioja
- De La Torre, Delia. 2002. "Globalización y reconversión en las agroindustrias alimentarias en la región de Cuyo: reflexiones a partir del estudio de un caso". En *Globalización y Desarrollo Rural en América Latina*. Compilado por De Barros, Henrique y Rubio, Blanca. Recife: Imprenta Universitaria Da Ufpe.
- De La Torre, Delia (Coordinadora), Moscheni, Margarita, Lirussi, Gabriela, Tinto, Cecilia, Pinto, Gabriela, Hernández, Juan Jesús, Carrizo Muñoz, Cindy y Cherioni, Néstor. 2012. *Estado, Sociedad y Economía en la provincia de San Juan 1950 – 1976*. San Juan: Editorial Fundación Universidad Nacional de San Juan.
- Díaz Álvarez, José y Laureano, Olga. 2003. *A vitivinicultur nos Países Ibero –*

- Americanos: Impacto económico, social e técnico – científico*. Lisboa: Programa Cytod.
- Díaz Araujo, Edgardo y Iuvaro, María José. 2006. *Vitivinicultura y Derecho*. Buenos Aires: Editorial Duken
 - Escudero, Emilio y Ortiz, Renzo. 2013. "Nuevos grupos económicos y extranjerización en el sector de la agroindustria vitivinícola". Trabajo presentado en las VI Jornadas de Economía Crítica. Mendoza
 - Frau, Silvana. 2006. "La intervención estatal en las actividades vitivinícolas en la provincia de San Juan para 1982. Ley provincial de promoción al fraccionamiento de vinos en origen N° 5.107", Revista *Universum* N° 21 Vol. 2. Talca, Chile: Universidad de Talca.
 - Gago, Alberto (Director), Picón, Mario, Barreda, Amelia, Cortínez, Pedro, Páez, Máximo y De La Torre, Delia. 1998. *La agroindustria vitivinícola en el área andina argentina*. Córdoba: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Córdoba.
 - Gago, Alberto. 2002. "Globalización, dinámica de acumulación e inserción productiva en economías regionales del capitalismo periférico: El caso de la cadena vitivinícola en la región de Cuyo – Argentina". En *Globalización y Desarrollo Rural en América Latina*. Compilado por De Barros, Henrique y Rubio, Blanca. Recife: Imprenta Universitaria Da Ufpe.
 - Gobierno de San Juan. 1991. *Estudio sobre la vitivinicultura de San Juan*. San Juan.
 - Hernández, Juan Jesús. 2010. *Posiciones de los grupos económicos, políticas públicas y prensa escrita en el periodo 1959-1970* San Juan: Cicytca, Universidad Nacional de San Juan.
 - Hirsch, Joachim. 2005. "¿Qué significa Estado? Reflexiones acerca de la teoría del Estado capitalista". En *Revista de Sociología e Política*, junio, N° 24. Curitiba: Universidade Federal Do Paraná
 - Holloway, John. 1992. "La Reforma del Estado: capital global y Estado nacional", en *Revista Doxa* N° 9-10. Buenos Aires
 - IDR (Fundación Instituto De Desarrollo Rural) e INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria). 1999. *Caracterización de la Cadena Agroalimentaria de Vitivinicultura de la provincia de Mendoza, Informe preliminar*. Mendoza
 - Lacoste, Pablo. 2004. "La vid y el vino en América del Sur: el desplazamiento de los polos vitivinícolas (siglos XVI al XX)". En *Revista Universum* N° 19 Vol. 2
 - Fernández de Córdova Viteri, Manuel y Larrea Savinovich, Andrés Francisco. 2013. *El uso de indicaciones geográficas en el derecho de propiedad intelectual ecuatoriano y la falta de consejos reguladores en nuestra legislación*. Puebla, México: Universidad de las Américas.
 - Luna, Rogelio. 2002. *El Estado mexicano y las políticas de patrimonialidad del tequila*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
 - Manzanal, Mabel, Arqueros, María, Arzeno, Mariana, García, Ariel, Nardi, María, Pereira, Sandra, Roldán, Ignacio y Villarreal, Federico. 2006. "Territorio e instituciones en el desarrollo rural del Norte argentino". En *Desarrollo Rural. Organizaciones, Instituciones y Territorio*. Compilado por Manzanal, Mabel, Neiman, Guillermo y Lattuada, Mario. Buenos Aires: Editorial Ciccus.
 - Manzanal, Mabel. 2007. "Territorio, poder e instituciones. Una perspectiva crítica sobre la producción del territorio". En *Territorios en construcción. Actores, tramas y gobiernos: entre la cooperación y el conflicto*. Compilado por Manzanal, Mabel, Arzeno, Mariana y Nuss Baumer, Beatriz. Buenos Aires: Ediciones Ciccus.
 - Marsonet, Pedro Armando, 2009. "Requerimientos y costos del transporte de uvas y vinos en Argentina". Trabajo presentado en el V Encuentro de Investigadores de la Región Centro Oeste y V Encuentro de Investigadores de Ciencias Sociales Región Centro Oeste y 2º binacional con la IV Región de la República Chile. San Juan: Editorial Fundación Universidad Nacional de San Juan.
 - Martínez Carrión, José Miguel y Medina Albaladejo, Francisco José. 2011. "Las transformaciones del sector vitivinícola en España", 1960-2006". En *Vinos y competitividad agroindustrial: un largo camino*. Compilado por Mateu, Ana María. Mendoza: INCIHUSA – CONICET
 - Mateu, Ana María y Stein, Steve (compiladores), Galanti, A. N., Tachini, Jorge, Mellado, Virginia y otros. 2008. *El vino y sus revoluciones. Una antología histórica sobre el desarrollo de la industria vitivinícola argentina*. Mendoza: EDIUNC

- Mellado, María Virginia y Olguín, Patricia. 2007. "Industria vitivinícola, crisis y fracaso empresario. Un estudio comparado del grupo Greco y de Bodegas y Viñedos Giol.". Trabajo presentado en el 1° Congreso Latinoamericano de Historia Económica – 4° Jornadas Uruguayas de Historia Económica. Montevideo, Uruguay: Universidad de la República.
- Mó, Fernando. 1979. *Problemas vitivinícolas argentinos. Mitología, Leyenda, Historia*. Buenos Aires: Ed. Depalma
- Molina Cabrera, Orlando. 1982. "Programación Económica y Política Vitivinícola". En *Crisis vitivinícolas*. Mendoza: Universidad de Mendoza y Editorial Idearium.
- Moscheni, Margarita, De La Torre, Delia y Carrizo, Cindy. 2013. "La subsunción y dominación entre fracciones del capital. El caso de los viñateros tradicionales de San Juan": Trabajo presentado en las VI Jornadas de Economía Crítica. Mendoza
- Moscheni, Margarita. 2013. *Acumulación, reproducción y conflicto. El circuito productivo de la vitivinicultura sanjuanina*. Tesis doctoral. Universidad Nacional de Cuyo.
- Neffa, Julio César. 1998. *Modos de Regulación, Regímenes de Acumulación y sus crisis en Argentina (1880 – 1996). Una Contribución a su estudio desde la Teoría de la Regulación*. Buenos Aires: Eudeba / Piette / Trabajo y Sociedad
- Olguín, Patricia. 2008. "La intervención estatal en los mercados vitivinícolas. La función de regulación de Bodegas y Viñedos Giol. Mendoza, Argentina (1954 – 1974)". En Revista *Territorios del Vino*, Año II, N° 2. Montevideo: Universidad de la República.
- Organización Internacional de la Viña y el Vino. 2013. *Vine and wine Outlook 2008 – 2009*. Bélgica: Peter S.A.
- Oszlak, Oscar. 1997. "Estado y sociedad: ¿nuevas reglas de juego?". En Revista del CLAD *Reforma y Democracia* N° 9. Caracas.
- Oszlak, Oscar y O'Donnell, Guillermo. 1984. *Estado y Políticas Estatales en América Latina: hacia una estrategia de investigación*. Alcalá de Henares: INAP – CLAD - PNUD
- O'Donnell, Guillermo. 1984. "Apuntes para una teoría del Estado", en OSZLAK, O. (comp.), *Teoría de la burocracia estatal*. Buenos Aires: Paidós
- Orozco Argote, Iris del Rocío. 2008. *Generación de un nuevo orden jurídico que otorgue legitimidad y legalidad a los Consejos Reguladores de Denominaciones de Origen en México*. Tesis doctoral. México: Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.
- Quintero Clavijo, Anny Juliana. 2004 "Visión de las denominaciones de origen en Colombia". En Revista *e-Mercatoria* Vol. 3, Número 1
- Rapoport, Mario. 2005. *Historia económica, política y social de la Argentina, 1880 – 2000*. Buenos Aires: Editorial Macchi.
- Richard – Jorba, R. 2008. "Cuando el pasado nos acompaña. La vitivinicultura capitalista en Mendoza y San Juan en clave histórica, 1870 – 2006". En *Pasado y presente en el agro argentino*. Compilado por Balsa, J., Mateo, G. y Ospital, M. S. Buenos Aires: Editorial Lumiere.
- Rodríguez, Mario. 1986. *Diagnóstico del sector vitivinícola*. Mendoza: INTA
- Secretaría de Agricultura, Pesca y Alimentación de la Nación. 1996. *Seminario Internacional sobre Denominaciones de Origen*. Buenos Aires.
- Tinto, Cecilia y Lirussi, Gabriela. 2005. "Los diferimientos impositivos: ¿una esperanza para las economías regionales?". Trabajo presentado en *Convocatoria de la Universidad Pública a la Sociedad Argentina: el Plan Fénix en vísperas del Segundo Centenario. Una estrategia nacional de desarrollo con equidad*. Disponible en: <http://www.econ.uba.ar/planfenix/novedades/Area%20II/Los%20diferimientos%20impositivos%20-%20Tinto-Lirussi.pdf>.
- Toledo, Nora Elena (compiladora). 2003. *Diferimientos ¿Instrumentos del desarrollo capitalista o enclave neocolonialista?* San Juan: Universidad Nacional de San Juan.
- Universidad Católica De Chile. 1986. *La Viña y el Vino en Chile. Informe Técnico*. Santiago de Chile
- Vásquez Valdivia, Alvaro y Noda Videá, Patricia, 2012. *Caracterización de las empresas chilenas exportadoras de vino*. Santiago de Chile: Universidad de Chile
- Zalba, Estela María. 2007. "Una aproximación al orden del discurso periodístico", en *Medios y Comunicación*, Boletín n° 123 de la Biblioteca del Congreso de la Nación. Buenos Aires.