

**II Encuentro de Jóvenes Investigadores  
San Juan – Octubre 2013**

**TÍTULO:**

**“Políticas de promoción vitivinícola: el caso de la ley N° 5.107 en San Juan”**

**Línea temática: Desarrollo y territorio**

**AUTOR: Hernández, Juan Jesús**

**INTA - UNSJ**

**Correo electrónico: [jhernandez@sanjuan.inta.gov.ar](mailto:jhernandez@sanjuan.inta.gov.ar)**

## **ANTECEDENTES Y FUNDAMENTACIÓN**

La ponencia forma parte del trabajo de beca de investigación presentado ante Cicytca – UNSJ en el año 2013, titulado “Fraccionamiento de vinos en origen: historia y conflictos en torno a una política estatal”. Además se inserta dentro del proyecto de investigación “Estado, economía y sociedad en San Juan, 1976 – 1989” del Instituto de Investigaciones Socioeconómicas de la Facultad de Ciencias Sociales, de la UNSJ.

La localización de las plantas de fraccionamiento es de fundamental importancia para la organización de la agroindustria vitivinícola y para el desarrollo regional. El tema ha generado conflictos entre diversos actores y regiones de la Argentina. El Estado y sus políticas han intervenido en esos conflictos. Investigar la regulación de las agroindustrias es un campo promisorio que permite indagar en las relaciones política – economía, estado – sociedad, regulaciones – mercado.

## **OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS**

La ponencia tiene como objetivo general: *“Analizar la ley N° 5.107 de fraccionamiento en origen de la provincia de San Juan, sancionada en el año 1982”*

Los objetivos específicos que se plantean son:

- Describir la problemática del lugar de radicación de las plantas envasadoras de vinos en los inicios de la década de 1980.
- Analizar el contenido de la ley N° 5.107
- Analizar los impactos de la ley N° 5.107 durante su periodo de vigencia.

## **DESARROLLO**

### **1. Introducción**

Para comprender la problemática del fraccionamiento en origen, que llevó a la sanción de la ley N° 5.107 en 1982, es necesario partir de algunas características del proceso de industrialización de la uva para su vinificación.

En las bodegas se elabora el vino que puede ser envasado en el mismo lugar o 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 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, el “núcleo”, quien está en mejores condiciones de captar excedente. 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 revenderlo envasado con marca propia. Entonces, el sector transformación puede presentar una escisión dentro de sí, entre las plantas elaboradoras y las fraccionadoras, que se puede manifestar 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 es 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 fraccionadores 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, con maquinaria específica, insumos, envases y personal capacitado. 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.

Es decir el envasado motoriza al complejo vitivinícola y genera importantes excedentes, debido al trabajo que demanda, a los insumos y 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 el fraccionamiento se realiza en la misma zona en que se cultivó la uva y se la transformó en vino, entonces se dice que el fraccionamiento es “en origen”.

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.

Durante las primeras 8 décadas del siglo XX la organización territorial de la cadena productiva vitivinícola en Argentina exhibió 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, 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 las viñas, 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 agroindustria vitivinícola (AIV).

La escisión en el eslabón industrial 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.

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 de 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 y O’Donnell, 1984)<sup>1</sup>, 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. Los intentos de diversos actores para que el Estado lo promoviera o lo estableciera fracasaron porque se encontraron con la oposición de otros agentes muy poderosos.<sup>2</sup>

## 2. En contexto

---

<sup>1</sup>Una política estatal (o pública) es “*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*”. El Estado es un actor más en el proceso social desarrollado en torno a una cuestión. 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. (Oszlak, O. y O’Donnell, G. 1984, 116-20).

<sup>2</sup> En diciembre de 1963 el Instituto Nacional de Vitivinicultura sancionó la resolución 782 que establecía el fraccionamiento obligatorio en envases de más de 1 litro, lo que le valió el fuerte rechazo de la Asociación Vitivinícola Argentina y del gobierno de Buenos Aires, que presionaron al gobierno nacional logrando la intervención en el INV. En 1974, el diputado nacional por San Juan, Pablo Rojas, presentó un proyecto de envasado en origen de todos los vinos, el cual fue duramente rechazado por las asociaciones de fraccionadores y no logró sanción en el Senado de la Nación tras su rechazo por parte del bloque del Frente Justicialista para la Liberación.

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 una 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 luego podrían vender al consumidor, lo que les colocaba en una posición ventajosa para imponer precios a sus proveedores. El valor de los productos generados en las provincias donde se cultivaba la uva y elaboraba el vino cada vez representaba menos dentro del total pagado por el consumidor.

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.

Las políticas de promoción industrial, propias de la política económica desarrollista eran frecuentes desde un par de décadas atrás. Generalmente fueron destinadas a sectores de la economía considerados estratégicos o a algunas provincias cuyo desarrollo era escaso o se encontraban lejos de los grandes centros consumidores, por lo cual las empresas radicadas allí debían pagar importantes costos de fletes y logística si querían vender a nivel nacional.

Durante el gobierno de la Dictadura Militar (1976 – 1983) se sancionaron normas de este tipo para Catamarca, La Rioja, San Luis y San Juan, que eximían de algunos impuestos a las firmas industriales que se radicaran en esas provincias, facilitaban la obtención de créditos, preveían obras de infraestructura, etc. Algunas normas provinciales anteriores también tenían este sentido, por ejemplo en San Juan la ley N° 19.375 de 1971, conocida como Plan Huarpes, o la ley N° 4.762 de 1980.

Como una de esas políticas debe entenderse la ley N° 5.107 de San Juan. 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)”

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

**Cuadro 1: Despachos de vinos desde San Juan. Años 1970 – 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	
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
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 la Provincia de San Juan (1991)**

Los datos muestran que el fraccionamiento en destino fue la modalidad predominante de la AIV sanjuanina en el periodo 1970 – 1982. Entre el 70% y el 87% de los vinos fueron vendidos a granel. Sin embargo el envasado en origen presenta una tendencia al crecimiento tanto en volúmenes (en 10 años casi se triplicó) como en porcentajes (se pasó del 11,66% en 1971 al 31,33% en 1982).

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). (Frau, S., 2006, 205)

Los vinos fraccionados en origen, si bien registraban un volumen y una proporción crecientes con respecto al total, lejos estaban de ser la mayoría.

Para los viñateros – maquileros envasar sus vinos era una alternativa más rentable que vender a granel a los fraccionadores. Algunos, solos o asociados en cooperativas, emprendieron el negocio en las provincias cuyanas, otros lograron trasladar el vino para luego colocarlo en damajuanas en las grandes urbes mediante sistemas rudimentarios.

La caída de los precios del vino de traslado fomentó el fraccionamiento en origen, cuyo incremento fue impulsado por los productores viñateros – maquileros. En búsqueda de la salida a la crisis, algunos avanzaron un paso más en su integración en la cadena.

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 de algunos productores cuyanos, pero también por los discursos de ciertos agentes, y al corto tiempo por la acción del Estado.

### **3. La ley 5.107**

En 1981 perdió vigencia la reducción de impuestos internos que había establecido el decreto nacional N° 4270 de 1971, que consistía en la desgravación del 50% para quienes envasaran en origen (Diario de Cuyo, 6/1/1982).

El fin de la medida promocional que regía en todo el país abrió el camino a la creación de regulaciones a nivel provincial.

Diferentes actores habían gestado las condiciones para que el Estado atendiera la demanda. Las contradicciones entre las instituciones estatales nacionales y provinciales y la oposición de poderosos agentes impedían el consenso para cualquier medida que abarcara todo el país. Pero en San Juan el Estado provincial intervino dando respuesta a los pedidos. Fue en esta provincia debido a una condición política: había un gobierno de facto, pero no militar, liderado por Leopoldo Bravo, histórico dirigente del bloquismo y gobernador 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, que fue convocada por el gobernador, a través el decreto N° 1671 / 82, con la finalidad de analizar y corregir un proyecto presentado por la Federación de Viñateros de San Juan, presidida por Fernando Mó.<sup>3</sup>De la comisión surgió un anteproyecto que fue sancionado.

---

<sup>3</sup>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)



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 tal medida, además si se establecía la obligación, los vinos sanjuaninos encarecerían su precio en comparación con los de las otras provincias, lo cual retraería la demanda. Otorgar beneficios del estilo de una promoción industrial era el instrumento que el gobierno de Bravo tenía a su alcance<sup>4</sup>.

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 para el tema, el que sancionó la Ley N° 5.107, denominada “Ley de promoción del fraccionamiento en origen”.

En su artículo 2° se presentaban 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° identificaba 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 en fletes de vinos fraccionados dirigidos hacia fuera de la provincia como crédito fiscal para pagar impuestos que graven la actividad beneficiada o sus bienes; 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

---

<sup>4</sup>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.

maquinaria para el fraccionamiento y de reintegros para la exportación de vinos envasados en origen; otorgamiento de préstamos preferenciales por parte del Estado; y 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.

#### **4. 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 tuvieron dificultades 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 e indirectamente contribuía al desarrollo provincial. Un número importante de bodegueros continuaron vendiendo a granel, por motivos culturales y financieros.

Dos de los principales beneficiarias fueron las firmas Peñaflor y Resero (Frau, S. 2006, 215).<sup>5</sup> Según el Boletín Oficial de la Provincia de San Juan durante 1983 se le adjudicaron los beneficios de la Ley N° 5.107 a las siguientes empresas: JoseBórboreS.A.C.I.A.F.; Cordero HnosS.R.L.; Bodegas y Viñedos Arenas S.A.; Emir S.R.L.; Bodegas Y Viñedos Bernal HnosS.A.I.F.Y.C.; C.A.V.I.C. Ltda.; Más Puchol S.A.; Resero S.A.I.A.C.Y.F.; S.A. Jorge Sales Ltda. Ind. Com. y Agrícola; S.A. Bodegas Y Viñedos Santiago Graffigna Ltda.; Bodegas y Viñedos Saint Remy S.A.; Hualilán Viñas Y Bodegas S.A.; EstornellS.A.C.I.F.I.; Gabriela Sánchez Manrique Y Hnos.; Bodegas y Viñedos Plaza Vieja S.A.; Agrovitícola Dos Pinos; Fernando Cusnir; Cooperativa Agraria La Rinconada Ltda.; Miguel Campos Guzmán; Campo Afuera S.R.L.; Bodegas Y Viñedos Ovidio BragagnoloS.R.L.; Bodegas Francisco Alcoba; Viñedos Y Bodegas Don Andrés S.R.L.; La Superiora Viñedos, Bodegas Y Olivares S.A.; Viñedos y Bodegas Zonda S.R.L.; San Juan Ltda.; Dos Reyes S.A.; Fraccionar S.R.L.; y Cooperativa Vitivinícola Andina Ltda. (Boletín Oficial de la Provincia de San Juan, año 1983).

En 1985 la lista de beneficiados ascendía a 41. Las diez de mayor producción de vinos envasados en la provincia 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 Borboré, 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. Aunque 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 lo cual

---

<sup>5</sup> 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)

pocas 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, facilidad para el llenado y para el transporte.

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 a defender la ley 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 C.G.T: (Diario de Cuyo, 10/10/1984) y FOEVA San Juan (Diario de Cuyo, 14/10/1984). Estos actores 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. Los siguientes datos estadísticos para el periodo 1983 – 1990, años de plena vigencia de los beneficios promocionales, demuestran el cambio generado.

**Cuadro 2: Despachos de vinos desde San Juan, según modo de envío, en hectolitros y porcentajes, 1983 - 1990**

<b>Años</b>	<b>Fraccionado en Origen</b>	<b>% del Total</b>	<b>Fraccionado en Destino</b>	<b>% del total</b>	<b>Total de Vinos despachados</b>
1983	1.776.926	32,94	3.616.854	67,06	5.393.780
1984	2.041.126	37,72	3.370.169	62,28	5.411.295
1985	2.637.423	51,09	2.524.823	48,91	5.162.246
1986	3.265.613	59,45	2.227.135	40,55	5.492.748
1987	3.261.529	65,48	1.719.623	34,52	4.981.152
1988	3.084.602	69,99	1.322.686	30,01	4.407.288
1989	3.109.013	71,53	1.237.613	28,47	4.346.626
1990	3.051.954	68,25	1.419.497	31,75	4.471.451

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

Los datos muestran el importante incremento del fraccionamiento de vinos en la provincia de San Juan. Mientras que en 1983 el volumen era de 1.776.926 hl., al final del periodo se llegó a 3.051.954 hl., alcanzando un pico en 1987 de 3.261.529 hl. Mientras que el volumen vendido a granel se contrajo entre 1983 y 1990 (3.616.854 a 1.419.497 hl.). Además, el porcentaje de vinos envasados sobre el total despachado fue del 32,94% en 1983, y 7 años después ese porcentaje llegó al 68,25%.

La ley N° 5.107 otorgaba beneficios tributarios por diez años a las empresas, sin embargo ellos 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 otra ley 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 – 16).

## **CONSIDERACIONES FINALES**

La política pública provincial de promoción al fraccionamiento en origen, ley de facto N° 5.107, tuvo una vigencia real que no llegó a la década. Sus impactos positivos fueron: aumento de los despachos de vinos envasados, creación de valor agregado en la provincia, mayor demanda de empleo, reducción de las filtraciones interregionales de excedentes, mejora de la competitividad de las firmas locales, incentivo a la inversión y a la modernización tecnológica.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> 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*

Los aspectos negativos o las cuentas pendientes del régimen promocional fueron las sospechas de corrupción en la aprobación y seguimiento de proyectos, el incumplimiento de las firmas beneficiarias del requisito de mantenimiento de los niveles de empleo en la época de crisis y la concentración del incremento del envasado en vinos comunes.

Las sospechas acerca de casos de corrupción en la implementación motivaron que en noviembre de 1985 un grupo de diputados<sup>7</sup> 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, 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 empresas. La política pública facilitó la financiación de las firmas privadas y la relación entre Estado y empresas se estrechó, demostrando que el primero es garante de las condiciones de reproducción y acumulación de las segundas.

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 vivió durante la década de 1990.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Boletín Oficial de la Provincia de San Juan, 1983
- Cernadas, Jorge y Forcinito, Karina. 2004. “Aportes para una caracterización económica del complejo vitivinícola de Cuyo (Argentina) en la etapa inicial de la

---

*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)

<sup>7</sup>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)

reestructuración liberal, 1976 – 1989”. México D.F: II Congreso de Historia Económica, Asociación Mexicana de Historia Económica.

- De La Torre, Delia (Coordinadora), Moscheni, Margarita, Lirussi, Gabriela, Tinto, Cecilia, Pinto, Gabriela, Hernández, Juan Jesús, Carrizo Muñoz, Cindy y Cherioni, Nestor. 2012. “Estado, Sociedad y Economía en la provincia de San Juan 1950 – 1976”. San Juan: Editorial Fundación Universidad Nacional de San Juan.
- 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
- Gobierno de San Juan. 1991. “Estudio sobre la vitivinicultura de San Juan”. San Juan.
- Ley Nacional de la República Argentina N° 23.149, del año 1984. “Fraccionamiento y envasamiento de vinos”
- Ley Nacional de la República Argentina N° 14.878, del año 1959.
- Ley de la Provincia De San Juan (Argentina) N° 5107, del año 1982
- Ley de la Provincia De San Juan (Argentina) N° 6524, del año 1994
- 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