



Millcayac
ISSN: 2362-616X
revistamillcayac@gmail.com
Universidad Nacional de Cuyo
Argentina

El Estado en el complejo vitivinícola. *Políticas públicas y economía en la vitivinicultura mendocina (2002- 2015)*

García, Marcos Jesús

El Estado en el complejo vitivinícola. *Políticas públicas y economía en la vitivinicultura mendocina (2002- 2015)*

Millcayac, vol. IX, núm. 16, 2022

Universidad Nacional de Cuyo, Argentina

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=525869877017>

DOI: <https://doi.org/10.48162/rev.33.041>



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional.

El Estado en el complejo vitivinícola.
*Políticas públicas y economía en la
vitivinicultura mendocina (2002- 2015)*

The State in the wine complex Public policies and economics
in Mendoza's viticulture (2002- 2016)

Marcos Jesús García marcosgarcia009@yahoo.com.ar

*Instituto de Estudios Históricos, Económicos, Sociales e Internacionales
- Instituto Multidisciplinario de Estudios Sociales Contemporáneos.
Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas. , Argentina*

 <https://orcid.org/0000-0001-9010-4513>

Millcayac, vol. IX, núm. 16, 2022

Universidad Nacional de Cuyo,
Argentina

Recepción: 28 Septiembre 2021
Aprobación: 21 Febrero 2022

DOI: [https://doi.org/10.48162/
rev.33.041](https://doi.org/10.48162/rev.33.041)

Redalyc: [https://www.redalyc.org/
articulo.oa?id=525869877017](https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=525869877017)

Resumen: Más allá de su función en la reproducción de las relaciones de producción capitalistas, la materialidad y el entramado de regulaciones del Estado capitalista son un campo estratégico de lucha, atravesado por contradicciones. Variando su configuración según la condensación de relaciones de fuerzas, tanto, actuales como las sedimentadas históricamente. De allí, la relevancia de analizar las especificidades de los Estados capitalistas, incluso los subnacionales. En este caso particular para observar las formas en que contribuyó a moldear la dinámica de acumulación y la estructura socio- económica del complejo vitivinícola, en el período 2002-2015 en la provincia de Mendoza.

Palabras clave: Estado, Complejo vitivinícola, Políticas públicas, Dependencias estatales, Posconvertibilidad.

Abstract: Beyond its function in the reproduction of capitalist relations of production, the materiality and the network of regulations of the capitalist State are a strategic field of struggle, crossed by contradictions. Varying its configuration according to the condensation of relations of forces, both current and historically sedimented. Hence, the relevance of analyzing the specificities of capitalist states, even subnational ones. In this particular case to observe the ways in which it contributed to shape the dynamics of accumulation and the socio-economic structure of the wine complex, in the period 2002-2016 in the province of Mendoza.

Keywords: State, Wine Complex, Public Policies, State Agencies, Post-convertibility.

Introducción

El Estado como tal es el espacio que asegura la dominación política en las sociedades capitalistas. Sus redes, aparatos, ministerios y dependencias disponen de una configuración que aseguran la reproducción de las relaciones de producción capitalistas, al tiempo que en el cristalizan los equilibrios inestables en el seno del bloque del poder e incorpora, parcial y distorsionadamente, las reivindicaciones de las clases populares. El Estado, en sus aparatos, dispone de una materialidad signada por su función en las sociedades capitalistas, sobre esta base se configuran instituciones y políticas públicas que son la condensación material de una relación de fuerzas entre clases y fracciones de clase (Poulantzas, 1980).

Aquí buscaremos, a través del análisis de un caso empírico, aprehender la complejidad del accionar estatal a partir del análisis del funcionamiento de las principales dependencias (Instituto Nacional de Vitivinicultura, Corporación Vitivinícola Argentina y Fondo para la Transformación y el Crecimiento) que intervienen en el complejo vitivinícola, como de algunas políticas públicas que han incidido sobre la configuración de las relaciones socio- económicas del complejo en la provincia de Mendoza, en el lapso temporal 2002-2015 dentro de la denominada posconvertibilidad.

En un análisis multiescalar, es menester considerar los diferentes niveles de análisis implicados. En la escala nacional la crisis y ruptura del régimen de valorización financiera (1976- 2002) significó la recuperación de instrumentos de política cambiaria y monetaria, como también el paulatino avance de una nueva concepción del rol del Estado que favoreció el incremento de transferencias, el impulso a las negociaciones colectivas de trabajo o la recuperación de la intervención del Estado en la economía.

En el caso de la vitivinicultura, nos preguntamos si ésta nueva concepción del Estado y de la política económica repercutió sobre la dinámica del complejo vitivinícola mendocino, ya sea a través de la reconfiguración de los organismos involucrados en su diseño o, a partir, de políticas públicas concretas. A lo largo de la exposición buscaremos reseñar las principales transformaciones de la dimensión estructural forma del Estado (Filadoro, 2012) en el complejo vitivinícola durante el régimen de valorización financiera, y a partir de allí visualizar ¿Qué transformaciones y continuidades existieron en la posconvertibilidad? Preguntándonos ¿Qué intereses y modelos vitivinícolas están en pugna?

Para conseguir estos objetivos apelamos a la triangulación metodológica. El análisis de datos cuantitativos provistos por dependencias y entes del Estado fue complementado con la lectura y sistematización de información de interés existente en medios masivos de comunicación y en los sitios web de las entidades (públicas o privadas) que participan del complejo. Para profundizar en la descripción y el análisis del objeto de estudio recurrimos a la información provista por las entrevistas semi- estructuradas con informantes calificados (sumando un total de treinta y cinco que incluyó desde productores familiares hasta referentes de organizaciones gremiales empresarias). Las entrevistas fueron realizadas durante los años 2015 y 2016.

Sobre el Estado capitalista. Carácter, niveles y complejos productivos regionales

El Estado es fundamental para garantizar la reproducción de un régimen de acumulación. Es el ámbito de la dominación política por excelencia, contribuyendo a legitimar y sostener la relación de dominación- subordinación entre bloques sociales. En la esfera económica, genera pautas y maneja recursos (económicos y extra- económicos) para propiciar la acumulación de capital, y junto a ello, asegurar la circulación de

mercancías y la disponibilidad de fuerza de trabajo. De este modo, el aparato del Estado capitalista se encarga de numerosas funciones que van desde la investigación científica hasta la construcción de carreteras y obras públicas –embalses, centrales de energía o canales de riego-. Asumiendo funciones que son indispensables para la burguesía en su conjunto, que corresponden a su interés general como clase (Poulantzas, 1969).

Tanto el poder de Estado como los aparatos del Estado no son instrumentos puramente funcionales a una clase o fracción. Los conflictos y tensiones repercuten sobre la organización estatal, creando reglas, derechos y obligaciones para el conjunto social; convirtiéndose en caja de resonancia de conflictos, abiertos o solapados, imponiendo a través de su autonomía relativa decisiones que deben ser respetadas por los capitalistas individuales. Asegurando la cohesión social, como también, la reproducción de diversas modalidades de dominación capitalista (Poulantzas, 1976; Jessop, 2017; Sanmartino, 2020).

Las amplitudes del alcance de las políticas estatales se comprenden a partir de entender que el Estado goza de una prerrogativa particular: es la única institución, de acuerdo a los conceptos de la Escuela Francesa de la Regulación, dotada de la capacidad de modificar, directamente, las otras formas institucionales a través de sus decisiones. Una ley del gobierno nacional, respaldada por la maquinaria del Estado, puede desconcentrar mercados o consentir la centralización y extranjerización del capital. Incidiendo, en este ejemplo, sobre relaciones intra-capital y, por añadidura, en la relación salarial (Filadoro, 2012).

Esta actuación no es monolítica ni unidireccional, a causa de que en cada uno de sus aparatos y niveles jerárquicos queda condensada una relación de fuerzas sociales particular. Por ello pueden existir iniciativas contradictorias o dependencias cuyas normas disponen de matices respecto a los intereses de la fracción hegemónica o, simplemente, expresan intereses diferentes. Aquí serán los recursos, los radios de acción, el poder que cada agente social es capaz de movilizar los factores que definirán los sesgos de las políticas públicas (Poulantzas, 1980; Oszlak y O'Donnell, 1995; Gramsci, 2012; Jessop, 2014).

En este punto cabría distinguir entre los ámbitos y alcance de la injerencia de los Estados nacionales y provinciales (agregando cuando sea necesario los ámbitos supra-estatales en ciernes) y el modo en que interactúan ambas instancias. En cuanto al primero la concentración de poder político y recursos económicos le otorga condiciones para una intervención de mayor magnitud y eficacia; sin embargo, la proximidad respecto a los problemas y actores es una particularidad del Estado provincial que puede favorecer el conocimiento del cuadro de situación local y una relación más directa con los agentes dominantes de los espacios subnacionales, que puede reflejarse en el cariz de sus decisiones y en las formas de legitimación a las que apela. En otras palabras, para legitimar su poder el Estado provincial es permeable, al menos en cierta medida, al *statu quo* local como a las luchas sociales que pueden darse en su territorio mientras el nacional tiene cierta dosis de autonomía relativa y mayores recursos económicos para imponer decisiones (Quintero Palacios, 1995).

En ese juego se mueven las ambivalencias y desacoplamientos de las esferas estatales. Resultado de que los bloques de poder consolidados en los diferentes niveles (regional – nacional) pueden tener distinta composición, ser hegemonizados por agentes con intereses distintos o expresar diferentes relaciones de fuerzas en un determinado momento histórico. Los conflictos inter-jurisdiccionales, así, se combinan con los sociales dando lugar a equilibrios inestables, compromisos institucionalizados que en lo concreto establecen prioridades de recaudación, de gasto público u regulaciones normativas.

En definitiva, son pugnas por la apropiación de los recursos de los territorios y por la direccionalidad de las políticas de Estado. Según Nora Marqués (1987) la vinculación entre Estado y los complejos productivos, principalmente, puede verse en su participación como Estado empresario, en su regulación económica –a través de leyes, normas o de la política fiscal y crediticia-, en su calidad de árbitro del conflicto social, como proveedor de infraestructuras y servicios o creando organismos de contralor.

El acuerdo Mendoza- San Juan

Al interior del complejo vitivinícola la intervención de mayor impacto, por su magnitud y los agentes que abarca, es el Acuerdo Mendoza- San Juan. El Acuerdo entró en vigor en 1994 con las leyes 6216 en Mendoza y 6543 en San Juan, y con excepción del año 2016, fue refrendado anualmente hasta la actualidad. Creándose al Fondo Vitivinícola como organismo encargado de la supervisión del cumplimiento del Acuerdo.

Para remontarse al origen histórico de este acuerdo hay que retrotraerse a la crisis de sobreproducción de vinos en la década de los ochenta, la erradicación de vides y las numerosas políticas de intervención como eran los bloqueos de stocks, prorratesos y cupificaciones. Políticas de intervención que incluían la acción de un Estado provincial empresario que, por medio de la compra de uva y vinos de traslado, a través de la bodega estatal Giol con posición dominante en el mercado incidía sobre los niveles de precios y en las expectativas de los agentes socio-económicos.

Durante los noventa, en sintonía con la profundización de las reformas neoliberales, este esquema intervencionista heredado del modelo industrialización por sustitución de importaciones termina por desarmarse. Como señalamos en el párrafo anterior, este conjunto de regulaciones e instituciones (similar al que sostenía a otras economías regionales) habían mostrado serias dificultades para mantenerse frente a las transformaciones en el contexto nacional (Rofman, 1999). Merced a esta situación y, en línea con la profundización de las políticas de ajuste y reforma del Estado a escala nacional (Azpiazu y Nochteff, 1994), se suprimen numerosas herramientas que disponía el Estado para incidir sobre la dinámica del complejo. Lo cual terminó agravando la sobre oferta de vinos básicos.

Para contrarrestar este crítico escenario se firma con la anuencia de la burguesía vitivinícola (burguesía que aún gozaba del predominio del

capital regional local) el Acuerdo Mendoza- San Juan entre los gobiernos provinciales de las principales provincias vitivinícolas. A través de éste buscan eliminarse los sobre- stocks, al establecerse una proporción de materia prima que cada bodega debe destinar obligatoriamente a la elaboración de jugo concentrado de uva o mosto. Nos fue sintetizado por un referente del gremialismo empresario:

En ese momento se vió que lo único que podía llegar a sacar volumen era el jugo de uva, con lo cual esa industria que era muy errática se movía poco, “rebotaba”, se fortaleció porque tuvo materia prima constante y se estableció un acuerdo de autorregulación, que en realidad lo planteó el sector privado. Mira un porcentaje que determinemos cada año va a jugo de uva. De tal manera que hagamos un calculito: cuanto vendemos al exterior, cuanto vendemos al mercado interno, stock técnico y lo demás jugo de uva (Comunicación personal, 23 de noviembre de 2015).

Estableciendo la ley algunas exenciones al cumplimiento de los porcentajes establecidos, que pueden alcanzarse mediante exportaciones, la adquisición de cupos de mosto o, en última instancia, pagando la multa correspondiente por el incumplimiento de las proporciones establecidas en el Acuerdo. Respecto al mecanismo de cesión de cupos de mosto, un informante nos lo ejemplifica del siguiente modo:

... yo por ejemplo tengo que hacer el 30% y hago el 50%, ese 20% que he hecho de más se lo puedo ceder a alguien que lo necesite, que no lo haya hecho. Está reglamentado ya como se hace la cesión, por ejemplo, si vos hiciste más del 50% de la producción, la misma ley te inhabilita a ceder ese cupo ¿Por qué? Porque si vos sos una fábrica de mosto y hacés todo mosto, no podés decir: te doy, te doy, te doy. Entonces desde el 25% que fue el porcentaje hasta los 40, 40 y pico, ese excedente lo podés ceder (...) Hay veces que tiene un precio. Muchas veces lo he regalado (...) hacés un certificado y eso lo llevan al Fondo Vitivinícola y eso le exime a esa bodega del pago de la multa... (Comunicación personal, 23 de agosto de 2016).

En resumen, todos los años en base a una estimación del volumen de cosecha (denominado pronóstico de cosecha), en la proyección de comercialización en el mercado interno, de exportaciones y el stock técnico de vinos que se conservan de años anteriores es fijado un porcentaje obligatorio de diversificación a jugo concentrado de uva (Tabla 1). Es una diversificación monoproducción por la cual se reasignan vinos sin demanda en el mercado hacia la fabricación de un commodity de exportación cuya utilidad principal es ser endulzante natural de algunos alimentos y bebidas. Cabe señalar que como commodity, el vendedor es un agente precio aceptante, contando con precios similares en los diferentes mercados de consumo (Observatorio Vitivinícola Argentino, 2020). Esto significa que, al no poder diferenciar su producto por tratarse de un bien homogéneo, debe aceptar los precios establecidos a nivel internacional.

Tabla n° 1

Porcentajes de diversificación a jugo concentrado de uva establecidos por el Acuerdo Mendoza San Juan Comparativo con diversificación por exportaciones y uva destinada a mostos Mendoza Período 2002 2015

	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2015
Diversificación a mosto	30%	24,5%	24%	30%	20%	30%	18%	35%
Destino Exportación (Mendoza)	9,3%	10%	16,6%	24,1%	16,3%	25,2%	16,2%	18%
Destino mosto (Mendoza)	22,6%	23,3%	23,5%	19,8%	12,7%	21,7%	17%	20,1%

Elaboración propia en base a INV y Fondo Vitivinícola

En la Tabla n° 1 observamos que la provincia de Mendoza diversifica hacia jugo concentrado de uva una proporción menor a la establecida en el Acuerdo. A estos porcentajes se añaden, a su vez, niveles de exportación de vinos varietales que permiten liberar stocks por canales alternativos.

Debido a que el mosto es un producto al cuál son destinadas las variedades de alto rendimiento, es una medida de política económica que va dirigida en especial a los elaboradores de un oasis en particular de la provincia de Mendoza, que está relacionado con la producción de uvas comunes: el Oasis Este. Mientras los vinos varietales son elaborados con variedades como malbec o cabernet sauvignon, cuyo cultivo prevalece en oasis como el Valle de Uco o la Primera Zona, donde una combinación entre variedad y terroir resultan propicias para la implantación de vides para vinos de alta calidad enológica. Esta direccionalidad e impacto diferencial del acuerdo según los territorios de la provincia de Mendoza es señalado por un entrevistado situado en la Primera Zona (departamentos de Maipú y Luján de Cuyo) que expresa su desacuerdo con el esquema regulatorio:

Nosotros la cumplimos por la exportación (...) Nosotros no estamos de acuerdo con la ley ésta del mosto. Estamos de acuerdo si querés con que se regule la vinificación de uvas que afecta lo que sobra. A ver a nuestra vitivinicultura le sobran uvas, pero le sobran uvas de baja calidad enológica, no le sobra ni malbec ni cabernet. Le sobran vinos que se hacen con uvas cereza y criolla (Comunicación personal, 28 de octubre de 2016).

En ese sentido, podemos coincidir en que los agentes y territorios que continúan ligados al paradigma fordista de consumo masivo y mercado internista (Bocco, 2007), que prevaleció durante el régimen sustitutivo de importaciones, son los proveedores mayoritarios de la industria del jugo concentrado de uva. A la vez que las características de los terroirs, las variedades implantadas junto al rezago tecnológico de una parte de los establecimientos elaboradores de los oasis Este, Norte y de la provincia de San Juan son factores que influyen en que destinen un mayor porcentaje de producción a la fabricación de jugo concentrado de uva.

El Instituto Nacional de Vitivinicultura

Creado en 1959 por la ley 14878, el organismo contemplaba en su momento las funciones de promoción del vino argentino y de regulación de los mercados (Hernández, 2014). Atravesado por las vicisitudes políticas, en 1991, son recortadas sus funciones a mero organismo de contralor de la calidad y genuinidad de los vinos, estableciendo estándares de calidad mínimos.

La profundización de las políticas de reducción del Estado, en el decreto n°660 en abril de 1996 llevó a la disolución del organismo, transfiriendo sus competencias al SENASA. Aunque poco después el lobby de las provincias vitivinícolas, en diciembre del mismo año devolvería al Instituto sus atribuciones técnicas y de fiscalización (Azpiazu y Basualdo, 2000).

Actualmente el Instituto, con sede en Mendoza, cuenta entre sus tareas realizar un pronóstico de cosecha, controlar la acidez volátil, establecer la graduación alcohólica de los vinos prontos a despachar o a intercambiar en el mercado de traslado. Velando por el cumplimiento de la ley general de vinos n° 14878, la ley nacional de alcoholes n° 24566 y el decreto 57/ 2004 referido a vinos y bebidas de origen vínico. El papel del INV y la relevancia como ente de control que influye sobre las prácticas de productores y elaboradores es reflejado en el testimonio del siguiente entrevistado:

... el INV te dice si el vino no está con la volátil correspondiente, esto, lo otro, características que no... no le da la autorización para que saque el traslado (...) el INV ahora está actuando, diciendo ahora este vino nosotros consideramos que no tiene que ir al mercado. Entonces el año que viene te vas a preocupar porque tu uva madure a tiempo, no vayas con hoja porque eso le da gusto herbáceo... (Comunicación personal, 31 de octubre de 2015).

Además de estos controles y regulaciones, el INV establece una fecha de liberación de los vinos. En razón del momento de finalización de la cosecha y estimando la culminación del proceso de fermentación y estabilización de los caldos determina un momento del año calendario a partir de la cual los vinos son aptos para su comercialización. Suele disponerse al 1 de Junio o, en su defecto, al 1 de Julio como fechas usuales de liberación. Lo que difiere con lo que sucedía durante el modelo de consumo masivo orientado al mercado interno, donde la intervención estatal a través del Instituto, solía retrasar la fecha de liberación de los vinos con el objetivo de provocar una escasez relativa en el mercado y tonificar el precio del producto, favoreciendo la captura de excedentes por parte de bodegueros acopiadores (trasladistas) y productores que elaboraban a fa#on.

Por último, cabe mencionar, que tiene un departamento de estadísticas y estudios de mercado, cuya labor está centrada en la sistematización de datos cuantitativos sobre el complejo pese a que su nombre indica atribuciones más amplias, que fueron socavadas durante el régimen de valorización financiera. En la actualidad, parte de estas actividades, que incluye la realización y recopilación de estudios socio- económicos es llevada a cabo por el Observatorio Vitivinícola Argentino.

Este último depende de la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR) que durante la posconvertibilidad parcialmente retomó, con algunas adaptaciones acordes al nuevo panorama nacional e internacional, las tareas de promoción, de intervención o asistencia económica que otrora disponía el INV. Para ello se dispuso la creación de nuevas dependencias u organismos bajo la órbita de COVIAR.

El Plan Estratégico Vitivinícola (PEVI) y el rol de la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR)

Algunos principios intervencionistas de política vitivinícola, tras el período de ajuste y desregulación del Estado en el complejo durante los noventa, fueron recuperados y llevados adelante por COVIAR, organización público- privada creada para tales fines. Como mencionamos, en la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR) fue delegada una política acotada de fomento e intervención sobre el complejo.

Un intento por profundizar la intervención del Estado en el complejo ocurrió en la gestión del gobernador Francisco Pérez del Frente para la Victoria (2011- 2015) con la creación de la Dirección de Vitivinicultura. Con la iniciativa buscaba crear un área específica del Estado provincial para trabajar la problemática del complejo vitivinícola, sin la injerencia directa de entidades gremiales empresarias. La supresión de esta Dirección con el cambio de signo político anuló la intención de crear una dependencia del Estado, que pudiera disponer de mayor autonomía relativa respecto a las entidades empresarias que controlan COVIAR.

En términos genealógicos, el germen de COVIAR tiene lugar cuando comienza a diagramarse el Plan Estratégico Vitivinícola (PEVI), en el año 2000, en forma conjunta entre las entidades gremiales empresarias, los gobiernos de las principales provincias vitivinícolas, los organismos científicos- técnicos ligados a la industria y el aporte de las universidades. En ese ámbito de debate, disputas y consensos en 2004 terminó redactándose el PEVI para cuyo cumplimiento y seguimiento se dispuso la creación de la COVIAR. El Plan cuenta con tres líneas estratégicas: la primera referida a conquistar y sostener mercados en los países centrales, la segunda a penetrar el mercado latinoamericano de vinos y reimpulsar el consumo nacional de vinos básicos, mientras la tercera busca aumentar el grado de competitividad de los pequeños productores no integrados.

Respecto al primer objetivo estratégico la unidad ejecutora es Wines of Argentina, que a través de promociones y visita a ferias internacionales busca posicionar el vino argentino en el exterior. Esta labor viene a sumarse a la de la Fundación Pro- Mendoza que, desde 1996, realiza acciones diplomáticas, comerciales, de asistencia financiera y técnica para facilitar el ingreso y expansión de los bienes de origen mendocino en los mercados externos.

En cuanto al segundo objetivo la unidad ejecutora de las acciones referidas al mercado interno es el Fondo Vitivinícola. Entre sus iniciativas, destacamos la sanción en 2013 de la ley 26870 que establece al vino

como bebida nacional, en la que se reconocen los aspectos culturales e identitarios de su producción, elaboración y consumo, diferenciándolo como alimento del resto de las bebidas alcohólicas. A su vez, las promociones genéricas de vino argentino, tanto en la vía pública como en televisión, buscaron evitar que continuara descendiendo el consumo per cápita, contribuyendo a atenuar la pendiente negativa de décadas anteriores (Tabla n° 2).

Tabla n° 2

Consumo per cápita por habitante. Argentina. Período 1970- 2020

Año	Consumo promedio por habitante (en litros)
1970	91,8
1980	76,3
1990	54,1
2000	37,7
2010	24,8
2020	20,8

INV (2020)

Para contribuir a esta tarea fueron diseñados programas como el de pequeños bodegueros de Mendoza que desde 2013 financia y asesora la concurrencia a ferias y eventos, ofreciendo una marca paraguas “Pequeños Bodegueros de Mendoza” a las bodegas asociadas. Respecto a las acciones enmarcadas en este programa nos señala un actor: *“hemos ido a varias ferias en el mercado interno: la feria de Tandil, a unas que hicieron en Buenos Aires, la de Mar del Plata. Nos ha ayudado mucho”* (Comunicación personal, 16 de diciembre de 2016).

En las ferias los elaboradores contactan a vinotecas y distribuidores, situación en la que de no mediar intervención estatal estarían en absoluta desigualdad de condiciones en relación con las grandes bodegas, que tienen desarrollados sus propios canales de promoción, distribución y comercialización (vendedores propios, distribuidores exclusivos, publicidad en medios masivos de comunicación).

Después encontramos la tercera línea estratégica del programa que tiene una orientación de inclusión socio- productiva que es el Programa de Integración de Pequeños Productores Vitivinícolas de la COVIAR (PROVIAR). A través del financiamiento del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) a cada productor inscripto con menos de 20 hectáreas que presentó un plan de asociativismo con una bodega, le adjudicaron un monto en dólares por hectárea que fue canjeado por materiales necesarios para renovar las estructuras de los viñedos, sus bienes de capital o las variedades implantadas por el productor. A diferencia de un crédito, eran Aportes No Reembolsables (ANR) que el productor primario no debía devolver. El mecanismo básico nos fue explicado con estas palabras:

Y bueno se trabajaba a través del Centros de Desarrollo Vitícola que trabajan en los INTA. Y eso era un convenio, una asociación que se firmaba un contrato por 10 años entre una bodega o cooperativa con un mínimo de 10 productores inicial (...) El contrato era que el productor le tenía que llevar la superficie que afectaba

al proyecto, esa cosecha se la tenía que llevar sí o sí a la bodega, a esa bodega con la que firmaba el contrato. Y al productor le daban un subsidio que eran U\$S1.000, U\$S2.000 dólares por hectárea algo así para hacer mejoras en la finca (...) Y al productor no se le daba la plata, sino que se le daba un voucher por 500 palos, por materiales. El productor nunca manejo plata (Comunicación personal, 30 de agosto de 2016).

Procedimiento que tenía lugar bajo el asesoramiento de un profesional técnico con el que consensuaba que era prioritario renovar. Gracias a este programa los productores lograron cambiar la estructura de sostén (palos y alambres), colocar malla anti- granizo, instalar riego por goteo, comprar maquinaria agrícola o afrontar el recambio varietal (Tabla 3). Más allá de que advertimos diferencias entre productores ubicados en distintos oasis podemos inferir que una significativa proporción de las inversiones realizadas permitió renovar las infraestructuras deterioradas de los viñedos de pequeños y medianos productores:

... en el que más se tuvo que dar plata fue en el de palo, alambre y planta. ¿Qué significa eso? Que lo básico estaba deteriorado, antiguo, en mal estado, porcentaje de fallas altísimo, bajos rendimientos. Entonces vos no podés ponerle una malla anti- granizo a un lugar donde no tenés planta, no podés poner una malla anti-granizo en un lugar donde se le quiebran los palos. Entonces PROVIAR en un porcentaje alto, no te podría indicar cuál, tuvo que levantar la vitivinicultura que había (Comunicación personal, 14 de abril de 2016).

El monto de dinero que le correspondía a cada productor intercambiable en bienes de capital dependía de las hectáreas que comprometía al proyecto, cabe aclarar que en ocasiones el grado de deterioro de algunas fincas era tal que solo resultaba ser un paliativo. No obstante, mejoró la productividad y la competitividad de los agentes más débiles del complejo.

Tabla n° 3

Destino de las inversiones realizadas por los productores primarios beneficiados a partir de ANR (Aportes No Reembolsables). PROVIAR. Argentina.

Destino inversiones	Participación sobre el total
Renovación de maderas	34%
Colocación de malla antigranizo	22%
Adquisición de maquinaria	17%
Renovación de alambre	11%
Instalación de riego presurizado	8%
Nuevas plantas	4%
Otros	4%

Los Andes (2012)

Una vez que disponían de los nuevos bienes de capital el propietario de la finca debía contratar la mano de obra necesaria para su colocación. A su vez, el Programa puso a disposición de los productores beneficiados el asesoramiento de un profesional (ingeniero agrónomo) que por cuatro años realizaba seguimiento técnico gratuito al productor. Es útil repasar las palabras de un productor primario acerca de este proceder:

Te ponían un ingeniero a que te supervisara por 4 años, por 4 años te ponían un ingeniero que te supervisara lo que vos hacías. Muy bueno estuvo el sistema. A mí me pusieron el ingeniero, se me terminó el año pasado, muy bien el ingeniero conmigo. Y bueno él te conectaba con el que vendía alambre, con el que vendía palo... (Comunicación personal, 30 de mayo de 2016).

Asesoramiento que junto a las mejoras de bienes de capital redundaron en incrementos en la productividad y la calidad de la uva de los productores primarios. Fue un esquema atractivo para bodegas trasladistas, cooperativas y algunas fraccionadoras; en contraposición no adhirieron masivamente las grandes bodegas que ya cuentan con su equipo de profesionales que supervisan periódicamente a los productores que les proveen la materia prima y prefieren que el proveedor no tenga completamente asegurada la recepción de su materia prima, por lo que todos los años está obligado a alcanzar la calidad de uva requerida o está puede ser rechazada en virtud de la disminución de la demanda de los mercados. Respecto a las reticencias a adherir al Programa, un testimonio de un productor familiar independiente nos ilustra acerca del escaso interés por parte de algunos establecimientos industriales:

Hicimos todos los trámites para la COVIAR porque Toso o Llorente que es lo mismo, ellos se iban a hacer cargo por 10 años que nosotros le lleváramos la uva y no quisieron firmar (...) te daban plata para poner un pedazo de tela, yo no tengo ni un pedazo de tela, tengo todo descubierto. Y bueno, entonces, no quisieron firmar... (Comunicación personal, 12 de agosto de 2016).

Además del asesoramiento técnico, los beneficiarios recibieron auditorías por parte de técnicos que certificaban que los bienes de capital y mejoras en infraestructura acordadas se hubiesen realizado. En definitiva, a los productores primarios PROVIAR les permitió renovar infraestructura, bienes de capital e incorporar tecnología.

Para contribuir a mantener estas dependencias y programas, la Corporación recibe aportes obligatorios de los establecimientos elaboradores privados y del gobierno de las provincias vitivinícolas. Según estimaciones recabadas el 6,5% de las bodegas se hacen cargo del 62,4% del financiamiento total privado que tiene COVIAR (Manrique, 2013), lo cual coloca al capital concentrado en una posición de fuerzas favorable como para presionar sobre los programas y lineamientos priorizados por la institución.

En los últimos años las disputas entre las entidades gremiales empresarias (Bodegas de Argentina, Unión Vitivinícola Argentina y Centro de Bodegueros y Viñateros del Este) por la dirección de COVIAR incluyó intentos de cooptación y amenazas de abandonar la institución demostrando que el organismo público- privado es un ámbito estratégico de disputas de intereses y proyectos vitivinícolas. A pesar de que como institución, desde su fundación, tiende a través de su materialidad a reproducir un statu quo y determinadas relaciones socio- económicas. Existen actores a su interior que abogan por políticas alternativas brindando cierto margen (acotado) para configurar y re- configurar, tanto la dinámica de acumulación como la estructura socio- económica del complejo.

El Fondo de Transformación y Crecimiento. Herramienta financiera del Estado provincial.

En el ámbito financiero resulta relevante indagar en el rol cumplido por el Fondo de Transformación y Crecimiento (FTyC) cuya creación data de 1993, buscando suplir la vacancia dejada por la banca provincial, tratando de focalizar su asistencia financiera sobre los sectores subordinados del complejo, marginados por el sistema bancario formal.

Durante las décadas de los ochenta y noventa los bancos provinciales se parecieron a “cajas” del sistema político más que a bancas que propiciaran el desarrollo regional. Este manejo discrecional de los fondos afectó las finanzas de las instituciones, derivando en la venta de los bancos provinciales (Previsión Social y de Mendoza) en 1996. En el plano simbólico el desprestigio sufrido en el imaginario de la sociedad mendocina tras el deterioro de la gestión pública de las instituciones financieras generó el consenso suficiente para concretar estas ventas del patrimonio provincial.

Volviendo al FTyC, él mismo se capitalizó inicialmente con fondos provenientes de las regalías petrolíferas de la provincia. Constituyéndose en una entidad crediticia que procura alcanzar a medianos y pequeños productores independientes. Resultando una opción viable para algunos de ellos que no cumplen las condiciones para ser sujetos de crédito por entidades financieras del sector privado e, inclusive, por las pocas que subsisten en el sector público.

Con sus instrumentos crediticios, alcanzan no sólo al complejo vitivinícola, sino al resto de los bloques sectoriales de carácter productivo que están asentados en la provincia. No obstante, su principal línea crediticia es la de cosecha y acarreo que asiste financieramente a los productores vitícolas inscriptos en el INV por los gastos efectuados durante la recolección y transporte de la uva hacia los establecimientos elaboradores.

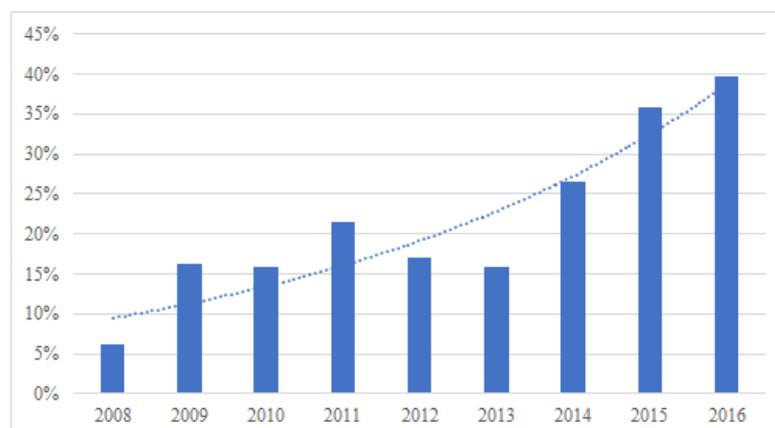


Gráfico n° 1

Incidenca de la línea de crédito cosecha y acarreo de uva sobre el total del financiamiento brindado, en \$, por el FTyC al conjunto de los sectores productivos de la provincia. Período 2008- 2016.

Elaboración propia en base a FTyC (2018)

Panorama que es expuesto en el Gráfico n° 1, mostrando la relevancia que va adquiriendo la línea de cosecha y acarreo de uva con el transcurrir de la posconvertibilidad, más específicamente en el período 2008- 2016 para el que están publicados los datos estadísticos. En definitiva, cada vez más, los fondos de ésta dependencia estatal son utilizados para solventar gastos corrientes, en vez de inversiones de capital. Lo cual es un síntoma de las escasas rentabilidades del sector primario, como también, del reducido volumen de capital dinerario prestado en relación a las necesidades de financiamiento y capitalización evidenciadas por productores y elaboradores.

En la posconvertibilidad continúa siendo la principal entidad en manos del Estado provincial con la facultad de transferir fondos a productores y elaboradores vitivinícolas. El FTyC ofrece créditos a una Tasa Nominal Anual (TNA) equivalente al 50% de la tasa de cartera del Banco de la Nación Argentina. También dispone de acuerdos con el Banco Nación y el Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) mediante los cuáles algunas de las líneas de crédito de estas entidades bancarias son subsidiadas (en 3 puntos porcentuales las tasas de interés).

Bajo las citadas condiciones estipulan créditos para la compra de maquinaria, malla anti- granizo, riego por goteo u otros proyectos de inversión. Los montos prestados suelen tener un tope máximo, por lo que en muchas ocasiones el productor debe disponer de un capital propio acumulado para financiar el resto del gasto. A título de ejemplo Sergio Moralejo, presidente del FTyC, señala *“para tractores entregamos un monto máximo de \$350.000, teniendo el tomador del crédito que aportar el 25% del valor del equipamiento. Hoy un tractor está en los \$600.000”* (Porolli, 2016).

Más allá de que es una herramienta al alcance de los agentes subordinados del complejo, algunas veces la necesidad de contar con “papeles en regla” o las garantías solicitadas para adquirir el crédito (que dependiendo del monto puede ir desde la misma finca hasta un vehículo) son limitantes al momento de adquirir el empréstito. Como señala un entrevistado:

... conozco gente, por el mismo trabajo, que le decís que vaya al Fondo de la Transformación y disparan (...) porque te piden muchos papeles, que te hacen una prenda sobre la propiedad, bueno todo eso, bueno queda embargada, la prendás a la propiedad (Comunicación personal, 6 de agosto de 2016).

Recordando que, entre los agentes más débiles del complejo (pequeños y medianos productores) hay algunos con irregularidades en la tenencia de tierra, por ejemplo, con sucesiones en curso o no iniciadas. Las herramientas de financiamiento que ofrece el Estado provincial a través del FTyC, al igual que otras ofrecidas por organismos nacionales a través del Banco Nación, el Consejo Federal de Inversiones (CFI) o el BICE disponen de exigencias para su adjudicación. En referencia a esto nos expresa un informante:

Nosotros tenemos todo muy ordenado, impositivamente, balance, la presentación de balance, las presentaciones jurídicas, toda la parte legal- administrativa yo te diría que está muy ordenada y eso en todas esas cosas de aprovechamiento

de programas oficiales, de financiamiento de organismos estatales o bancarios es fundamental. Entonces hay muchas empresas o muchos productores chicos que esa parte la tienen bastante floja en realidad. Y bueno eso es un limitante... (Comunicación personal, 16 de diciembre de 2016).

Falencias que derivan, según cada caso, de la insuficiencia de conocimientos, en otros, de la escasez de recursos económicos y en algunos de la priorización de la obtención de rentabilidad en el corto plazo (esto último lleva a descuidar aspectos normativo- jurídicos requeridos al momento de otorgar un préstamo). En la mayoría de los casos es un trinomio que se retroalimenta entre sí, en diferentes proporciones estas variables están presentes en los casos en que los productores o elaboradores no puedan aspirar al financiamiento de organismos oficiales como el FTyC.

A modo de cierre del apartado señalamos la insuficiencia de los fondos del organismo para propiciar, sobre todo, un acceso inclusivo a la compra y renovación de bienes de capital. También son exiguos los instrumentos que permitan direccionar inversiones en producciones y subsectores que se quieran fomentar. Precisamente, a continuación, analizaremos un caso en que el Estado nacional actuó, a partir de la política tributaria, promoviendo y modificando la dinámica de un subsector específico dentro del complejo vitivinícola.

Exenciones impositivas sectoriales a cambio de inversiones. El caso de los espumantes.

Hasta el año 2005 los espumantes eran considerados bienes de consumo suntuario por lo que estaban gravados por una tasa del 12,7%. Es a través del decreto 58 que se deja de considerar a la champaña o espumante como un bien suntuario bajo la obligación de reinvertir durante 10 años el 125% del gravamen. Esto contribuyó, como muestra la tabla n° 4, a la expansión de la actividad pasando de 44 bodegas fraccionadoras de espumantes en 2005 a 121 en 2016 (COVIAR, 2017). Cabe aclarar que tras la presión y el lobby de entidades representativas del complejo con el acompañamiento del gobierno provincial (gestión de Alfredo Cornejo, Cambia Mendoza), en 2016, la exención de impuestos internos es nuevamente prorrogada. Tras sucesivas prórrogas y decretos, en 2019 adquiere el carácter de ley la exención impositiva a los espumantes.

Tabla n° 4

Despachos de vino espumantes autorizados para el mercado interno y evolución de bodegas fraccionadoras de espumosos. Período 2005- 2015.

Año	En millones de litros	Bodegas fraccionadoras
2005	22,25	59
2006	25,16	60
2007	29,36	64
2008	28,51	68
2009	24,35	74
2010	29,71	77
2011	33,13	91
2012	39,13	92
2013	42,33	124
2014	42,16	165
2015	45,84	sd

COVIAR (2017)

Esta ampliación de la oferta llevo consigo la diversificación de productos en diferentes segmentos de precios, opciones con distinta graduación alcohólica o con cambios en la presentación. Factores que se combinaron con modificaciones en la demanda, constatándose una tendencia hacia la desestacionalización del consumo de vinos espumosos. En los últimos años su consumo está distribuyéndose de manera más constante durante el año, en vez de concentrarse sólo en el período de las fiestas estivales.

En este sentido, al aumento del consumo lo acompaña una mayor provisión de materia prima, compuesta mayormente por variedades blancas (Chardonnay, Semillón, Chenin, Pedro Giménez, etc.) que, parcialmente, ha aminorado el impacto negativo de la reducción de las ventas de vinos blancos. Absorbiendo, así, parte de la demanda vacante por la retracción del consumo de vinos blancos genéricos y el menor dinamismo relativo del subsector de vinos varietales blancos en comparación a los varietales tintos.

También el crecimiento de los despachos de espumantes redundó en un aumento de la recaudación vía impuestos que gravan al nivel de actividad. En definitiva, un cuadro de situación general que es sintetizado por uno de los entrevistados en los siguientes términos:

... el espumante era el único producto de la cadena vitivinícola que había quedado sujeto a estar gravado por impuesto interno y competían con cualquier vino, un vino blanco, un vino tinto. Entonces se pidió la suspensión, primero habíamos logrado que saliera la ley para eliminarlo, pero después tuvimos algún problema que se podía llegar a vetar la ley, entonces se hizo un acuerdo por 10 años que después fue un año más: 11 años se hicieron inversiones para compensar. Esto ¿Qué significó? Que en lugar de tener que aplicar un impuesto que nos hacía perder competitividad, es el 12% ad valorem que termina siendo un 13,66%, entonces no aplicaron el impuesto y todas las bodegas se comprometieron a que la suma del impuesto no recaudado multiplicado por 1,25 tenían que ser realizadas en inversiones en el sector auditadas por el INV. Y bueno, eso hizo que, si bien el Estado no recaudó impuesto interno, recaudó más por otros impuestos como puede ser el IVA, Ingresos Brutos, mayor actividad, mayor capacidad

de crecimiento y de negocios para el Estado (Comunicación personal, 30 de noviembre de 2016).

Fue una negociación entre el Estado y los agentes vinculados a la industria del espumante, donde en una estrategia de “toma y daca” el Estado nacional eximió del impuesto a los bienes de lujo a un producto que integra una economía regional generando puestos de trabajo, directa e indirectamente, a cambio de una promesa de reinvertir utilidades por parte de las bodegas elaboradoras. El monto de inversión real que finalmente realizaron las empresas superó la inversión obligatoria, lo que es indicio de la dinámica virtuosa de acumulación del subsector durante la posconvertibilidad. A largo plazo, este esquema derivó en tensiones e intenciones de renegociación bajo otros términos, como menciona un entrevistado:

Entonces hicieron un acuerdo que, si reinvertía la ganancia en lugar de pagar el impuesto, tenía que reinvertir para generar mano de obra. Entonces mirá si ganará, que lleva 2 bodegas hechas [bodega elaboradora de espumante, parte de un grupo transnacional]. O sea, como va reinvertiendo la ganancia ya lleva 2 bodegas hechas (...) Pero los dueños de [grupo transnacional], ven que acá [filial local] tenía una bodega y ahora tiene 3 o 4, pero a ellos no les llega nada porque está quedando acá (...) Vos poneté en dueño de [división vinos grupo transnacional]. Vos sos dueño de [división vinos grupo transnacional] y decís: mierda [sic], como está creciendo la Argentina, pero hermano acá al bolsillo no me llega. Yo quiero que (...) para eso sos empresario (...) y no te dejan llevar la plata (Comunicación personal, 12 de mayo de 2015).

Entonces aparece la puja por el destino de las utilidades, teniendo en cuenta la lógica internacional de acumulación y reparto de excedentes de las empresas transnacionales y algunos de los grupos empresarios nacionales que actúan dentro del complejo. Estando, aquí, el Estado nacional frente al dilema de ceder en su posición inicial o comenzar una nueva instancia de negociación que evite una escalada de represalias entre las partes (como puede ser entablar causas en tribunales internacionales como el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI), presentación de demandas ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) o disminución de las inversiones en el país).

Conclusiones

Para comprender las funciones del Estado hay que superar la dicotomía analítica Estado- mercado (Delormé, 1996). Un mercado nacional puede tener su poder diseminado producto del predominio de pequeños capitales competitivos o concentrado y extranjerizado debido a una estructura oligopólica donde imperan las empresas transnacionales. Cada entramado socio- económico dispondrá afinidad estratégica con una forma específica de Estado que conlleva determinadas modalidades de intervención, tipo de instituciones y organizaciones (Jessop, 2014). En resumen, hay formas de la competencia (mercado) que resultan más compatibles con determinadas formas de Estado.

Los Estados capitalistas disponen de una función distintiva que es garantizar la subordinación de las clases y sectores dominados, en pos de asegurar la reproducción de las relaciones de producción capitalistas. Pero esta función es realizada de diferentes maneras en cada formación social concreta (y en cada complejo productivo) en razón de la condensación inestable de compromisos entre grupos, estratos, fracciones y clases sociales propios de cada unidad territorial. Por tanto, en una formación social concreta, la acción estatal puede significar políticas e instituciones funcionales a las fracciones monopólicas del capital y, en otras, expresar un compromiso, ya sea, con sectores de medianos empresarios, con la burguesía nacional o los sectores populares.

He allí que las distintas dependencias de los Estados como las políticas públicas en ellos elaboradas pueden ser diferentes, dentro de ciertos límites que preserven la acumulación capitalista y la cohesión social. Variando según la situación actual y la sedimentación histórica de las correlaciones de fuerzas y los compromisos establecidos entre las fracciones y clases sociales en cada unidad territorial, ya sea, nacional o subnacional. A causa de esa variabilidad, los agentes sociales beneficiados y perjudicados en el marco del entramado organizativo del Estado capitalista cambian según las épocas históricas, las luchas sociales, los espacios subnacionales o los complejos productivos. De allí lo relevante del análisis de casos concretos.

En el complejo vitivinícola el Acuerdo Mendoza- San Juan significó una concesión hacia los agentes insertos en el modelo fordista de la cantidad. El régimen de valorización financiera desestructuró el anterior paradigma de producción, sin reemplazarlo por completo. Ello lo podemos visualizar, por ejemplo, con la disminución en el mercado interno del consumo per cápita de vinos genéricos, que no fue reemplazado por un aumento en igual proporción de vinos varietales. Lo cual significó un remanente de producción que fue redireccionado, por ley, hacia la fabricación de jugo de uva concentrado.

Sin tal regulación habrían existido dificultades para consolidar una oferta de mosto con destino de exportación. Significando un deterioro y desaparición, aún mayor, de los productores de uvas criollas y cerezas como de los establecimientos elaboradores de vinos genéricos. Resultó un atenuante frente a una tendencia que, de todas formas, se manifestó. Aunque, disminuyendo sus efectos en términos de expulsión de productores y elaboradores del complejo.

Asimismo, el segmento más dinámico de elaboradores de vinos diferenciados visualiza como innecesaria la regulación. Adoptando discursos “desreguladores” que recubren la preferencia por un Estado mínimo de carácter neoliberal y una re-regulación que favorezca sus intereses, mientras los agentes perjudicados por el nuevo modelo vitivinícola quedarían a merced de sus propios recursos (económicos, culturales o políticos) para enfrentar el nuevo contexto. Abogando, entonces, por la reconversión individual de los actores relegados, ya sea, por vía del aumento de su productividad o por la implantación de vides de alta calidad enológica. El horizonte es potenciar la salida exportadora,

con la consiguiente exclusión de los actores que no tengan las condiciones para incorporarse al modelo vitivinícola post- reconversión.

Los estratos dominantes del complejo buscan normativas que prioricen la maximización de la rentabilidad del capital privado y reduzcan la captación de excedentes por parte del Estado, acotando los espacios sujetos a regulación y los alcances de su política fiscal. En consonancia con esa cosmovisión e intereses fue reformado el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) que, en la década de los noventa, abandonó las políticas públicas de intervención económica y de promoción del vino, concentrándose en el control de calidad. Eliminadas acciones de carácter intervencionista, propias del modelo fordista de la cantidad, como las cupificaciones, los bloqueos de vinos o las restricciones para la implantación de nuevas vides. Con la denominada autorregulación de los mercados termina transfiriéndose capacidad regulatoria estatal hacia agentes sociales que detentan posiciones oligopólicas u oligopónicas en el complejo (Azpiazu y Basualdo, 2000). En el marco de otro equilibrio inestable entre fuerzas sociales en el complejo, en la posconvertibilidad algunas de las tareas abandonadas son retomadas por la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR).

A diferencia del INV del régimen sustitutivo de importaciones, en la COVIAR no es el Estado nacional quién financia, decide y diseña las políticas de intervención y promoción. Es una asociación pública- privada, donde existe en su directorio una preminencia de los representantes de las cámaras empresarias. Frente a esta situación, los conflictos entre cámaras representativas con diferentes intereses o con matices ideológicos conllevan disputas en torno al diseño e implementación de las iniciativas de la Corporación.

Significando una cristalización de fuerzas sociales que permite la co- existencia de las iniciativas de Wines of Argentina con programas específicos dirigidos a los agentes más débiles del complejo como lo es PROVIAR. Entonces, acceder a la dirección de COVIAR no asegura un viraje en una dirección unívoca y unidireccional de toda la institución en torno a determinados intereses. Sino que en su propia arquitectura (materialidad) hay programas, secretarías u oficinas que procuran la defensa de intereses diferentes a los hegemónicos.

Durante la década de los noventa la reestructuración de la forma Estado, también, afectó al sistema bancario local. Teniendo lugar la quiebra y posterior transferencia de la banca pública provincial al capital privado extra- regional. Renunciando, así, el Estado provincial a la capacidad de captar y direccionar con fines estratégicos para el desarrollo regional parte del ahorro y la inversión de la provincia.

En definitiva, fue un proceso que acompañó el acoplamiento del esquema regulatorio del complejo vitivinícola (principal de la provincia) a las directrices del régimen de valorización financiera, dominante a escala nacional. Esquema general que, pese a algunos cambios o intentos de modificación, en lo sustancial prosiguió durante la posconvertibilidad.

Con la constatación de los costos sociales, económicos y políticos de tales políticas se intentaron idear formas para contrarrestar la falta de

acceso al financiamiento de los agentes más débiles del complejo. El Fondo de Transformación y Crecimiento (FTyC) fue potenciado con el objeto de subsanar parcialmente las insuficiencias y los sesgos socio-económicos de financiación de la banca privada y de la banca pública que logró subsistir.

Por último, nos situamos en el terreno de las políticas públicas concentrando el análisis en una política de desarrollo exitosa que ayudó a la consolidación del subsector de vinos espumantes. En este caso, el Estado nacional brindó un beneficio (exención impositiva) exigiendo a cambio inversiones para el fortalecimiento de la actividad. No fue, simplemente, ceder ante presiones sectoriales, la política económica procuró el desarrollo de un subsector y, para ello, el Estado debió exigir condicionalidades. Exhibiendo cierta autonomía relativa respecto a los intereses de los capitalistas individuales que demandaban un esquema regulatorio que los favoreciese.

Bibliografía

- Azpiazu, Daniel y Basualdo, Eduardo (2000). *El complejo vitivinícola argentino en los noventa: potencialidades y restricciones*. Buenos Aires: CEPAL.
- Azpiazu, Daniel y Nochteff, Hugo (1994). *El desarrollo ausente*. Buenos Aires: Norma.
- Bocco, Adriana (2007). Transformaciones sociales y espaciales en la vitivinicultura mendocina. En M. Radonich y N. Steimbregger (Comp.), *Reestructuraciones sociales en cadenas agroalimentarias* (pp. 111- 143). Buenos Aires: La Colmena.
- COVIAR (2017). *El vino espumante en Argentina*. Mendoza: Corporación Vitivinícola Argentina.
- Delormé, André (1996). El Estado relacional integrado complejo (ERIC). En R. Boyer y Y. Saillard (Coord.), *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos* (pp. 173- 180). Buenos Aires: CBC- UBA.
- Filadoro, Ariel (2012). *El análisis económico regional desde una perspectiva multiescalar*. Tesis doctoral sin publicar, FCE- UBA, Buenos Aires.
- Gramsci, Antonio (2012). *La política y el Estado moderno*. Buenos Aires: Arte Gráfico Editorial Argentino.
- Hernández, Juan Jesús (2014). El Instituto Nacional de Vitivinicultura: el regulador creado, intervenido y reformado. En *Revista POSTData*, 19, (1), 71- 103. Buenos Aires.
- Jessop, Bob (2014). El Estado y el poder. En *Utopía y praxis latinoamericana*, 19, (66), 19-35. Maracaibo.
- Jessop, Bob (2017). *El Estado. Pasado, presente y futuro*. Madrid: La Catarata.
- Manrique, Federico (2 de marzo de 2013). De las retenciones al subsidio al flete. En *MDZ Online*.
- Marqués, Nora (1987). *Agentes sociales, eslabonamientos productivos y diagnósticos regionales*. Buenos Aires: ILPES- CEPAL.
- Crece la cantidad de pequeños productores integrados a PROVIAR (20 de diciembre de 2012). *Diario Los Andes, suplemento Fincas*.

- Observatorio Vitivinícola Argentino (2020). *Jugo concentrado de uva, un negocio en el que Argentina pisa fuerte*. Recuperado el 29 de Julio de 2021 de <https://observatoriova.com/2020/07/jugo-concentrado-de-uva-un-negocio-en-el-que-argentina-pisa-fuerte/>
- Oszlak, Oscar y O'Donnell, Guillermo (1995). Estado y políticas estatales en América Latina. En *Redes*, 2, (4), 99-128. Buenos Aires.
- Porolli, Juan. Maquinarias. La venta no repunta en la provincia (17 de julio de 2016). *Diario Los Andes*.
- Poulantzas, Nicos (1969). *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*. México DF: Siglo XXI editores.
- Poulantzas, Nicos (1978). *Fascismo y dictadura*. Madrid: Siglo XXI editores.
- Poulantzas, Nicos (1980). *Estado, poder y socialismo*. Madrid: Siglo XXI editores.
- Quintero Palacios, Silvina (1995). Límites en el territorio, regiones en el papel. Elementos para una crítica. En *Realidad Económica*, (131), 67-88.
- Rofman, Alejandro (1999). Economías regionales. Modernización productiva y exclusión social en las economías regionales. En *Realidad Económica*, (162), 107-136.
- Sanmartino, Jorge (2020). Estudio introductorio. En J. Sanmartino (Comp.), *La teoría del Estado después de Poulantzas* (pp. 17-79). Buenos Aires: Prometeo Libros.

Notas de autor

Marcos Jesús García es licenciado en Sociología por la Universidad Nacional de Cuyo. Es Doctor en Ciencias Sociales por la Universidad Nacional de Cuyo. Sus áreas de investigación son los complejos productivos de la provincia de Mendoza, la vitivinicultura y los hidrocarburos. Actualmente es docente en ISTEEC y es becario posdoctoral CONICET. Sus últimas publicaciones son: "Territorios ganadores de la post- reconversión en la vitivinicultura mendocina" Revista Iberoamericana de Viticultura, Agroindustria y Ruralidad. "La dinámica del capital en el complejo vitivinícola mendocino" Plataforma de políticas públicas de la UNCuyo. "Las relaciones intra-capital en la vitivinicultura mendocina. Asimetrías y agentes líderes" en co autoría con Hernán Giménez en Estudios Sociales Contemporáneos.