

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales – Sede Argentina

Maestría en Estudios Sociales Agrarios

Tesis para otorgar el grado de Magister en Estudios Sociales Agrarios

Título: “Trayectorias y estrategias de reproducción social en productores vitícolas familiares. Caso del oasis Este de la provincia de Mendoza”.

Tesista: Marianela Porro

Director: M. Sc. en Extensión Agropecuaria Ing. Agr. Daniel Pizzolato

Buenos Aires

Noviembre 2014

Agradecimiento

A mi familia, amigos, compañeros de trabajo y a todos los que me acompañaron en este desafío...

**“Trayectorias y estrategias de reproducción social en productores vitícolas familiares.
Caso del oasis Este de la provincia de Mendoza”.**

Índice

Introducción.....	7
Capitulo 1: Agricultura familiar, trayectorias y estrategias de reproducción social.....	12
1- Introducción.....	12
2- Agricultura familiar y su persistencia en el mundo rural actual.....	14
2.1 - Definiciones teóricas.....	14
2.2 - Definiciones operativas.....	20
2.3 - Características distintivas y complementarias de la agricultura familiar	23
2.3.1 - Predominancia del trabajo familiar	23
2.3.2 - Grado de capitalización.....	23
2.3.3 - Lógica y racionalidad propia de la producción familiar.....	24
2.3.4 – Modo de vida	24
2.3.5 - Dinámicas familiares y el traspaso generacional.....	25
3 - Estrategias de reproducción social y Trayectorias en la agricultura familiar ...	26
3.1 – Definiciones teóricas	26
3.1.1- Espacio social.....	28
3.1.2 - Campos y habitus	28
3.1.3 - Capitales.....	30
3.1.4 - Estrategias de resistencia en los productores familiares.....	31
3.2 - Definiciones complementarios al de trayectorias y estrategias.....	32
3.2.1 - Familia.....	32
3.2.2 - Ciclo doméstico, dinámicas familiares y herencia.....	32
3.2.3 - Estilo de manejo.....	33
4- Estrategias tradicionales y actuales en el medio rural.....	34
4.1- Pluriactividad.....	35
4.2 - Integración.....	37
4.2.1 - Asociativismo.....	37
4.2.1.1 - Integración horizontal en cooperativas.....	38
4.3 - Integración en programas de intervención.....	40
4.3.1 - Programas: Minifundio y Cambio Rural (PROFEDER).....	40
4.3.1.1 - Programa Minifundio.....	40
4.3.1.2 - Programa Cambio Rural.....	41
4.3.2 - Programa de Integración de Pequeños Productores a la Cadena Vitivinícola (PROVIAR).....	42
4.4 - Integración de los productores familiares a la cadena agroindustrial.....	43

Capítulo 2: Metodología.....	45
1- Introducción.....	45
2- Objetivos de la investigación.....	45
2.1- Objetivo general.....	45
2.2 - Objetivos específicos.....	45
3 - Estrategia metodológica.....	46
3.1 – Enfoque metodológico.....	46
3.2 – Diseño de la investigación.....	47
3.2.1 – Escala temporal y espacial.....	47
3.2.2 – Población y unidad de análisis.....	48
3.2.3 – Fuentes de información.....	50
3.2.4- Muestreo y técnicas de recolección de datos.....	50
3.2.5 - Procesamiento de los datos.....	53
Capítulo 3: Etapas de la vitivinicultura en Mendoza.....	55
1-Introducción.....	55
2 - Consolidación del modelo vitivinícola “productivista - centenario” y su posterior crisis.....	55
3- Reestructuración de la vitivinicultura.....	59
3.1 -Globalización e internalización de la producción y nuevo régimen de acumulación.....	59
3.2 - Principales transformaciones en la vitivinicultura mendocina.....	59
4- Impacto en la vitivinicultura mendocina de la crisis socio-económica del año 2001-2002.....	70
Capítulo 4: Caracterización del complejo vitivinícola en el oasis este de Mendoza.....	72
1- Introducción.....	72
2- Descripción general de la actividad en la provincia de Mendoza.....	72
3- Caracterización del oasis Este mendocino.....	73
3.1- Producción primaria.....	76
3.1.1- Caracterización socio productivo y tecnológico.....	76
3.1.1.1- Sistema vitícola predominante en el oasis Este.....	76
3.1.1.2 - Estructura Agraria.....	77
3.1.1.3 - Destino de las uvas.....	78
3.1.1.4 - Panorama Varietal.....	79
3.1.1.5 - Actores intervinientes y sus modalidades de relación con la Industria.....	80
3.1.1.6 - Aspectos estructurales de la producción vitícola.....	82
3.1.2- Características socio económicas.....	85
3.1.2.1 - Mano de obra en las unidades de producción vitícola.....	85

3.1.2.2 - Costos de producción vitícola del oasis Este.....	86
3.1.2.3 - Precios pagados al productor.....	87
3.2 - Producción industrial.....	88
3.2.1 – Clasificación de establecimientos industriales.....	88
3.2.1.1 – Tipo de actividad que realizan.....	89
3.2.1.2 – Escala.....	89
3.2.1.3 – Asociatividad.....	89
3.2.2 – Modelos tecnológicos industriales.....	89
3.2.2.1 – Modelo tecnológico tradicional.....	89
3.2.2.2 – Modelo tecnológico moderno.....	90

Capítulo 5: Aproximaciones de los impactos de la reestructuración vitícola en la zona este Mendoza.....93

1- Introducción.....	93
2- Análisis de distintas variables.....	93
2.1 - Evolución del número de viñedo y superficie cultivada en los oasis provinciales.....	93
2.2 - Evolución de la cantidad de viñedos y extensión según escala de superficie en el oasis Este.....	96
2.3 – Evolución de precios de uva y vino, costos de producción e insumos.....	97
2.4 - Análisis de la cantidad de bodegas en el oasis Este.....	99
3- Comportamiento del oasis Este frente a las variables que caracterizaron la reestructuración de la vitivinicultura.....	100
3.1 - Inversiones extranjeras y transnacionalización de la actividad.....	100
3.2 - Aumento de las exportaciones vitivinícolas.....	102
3.3 - Calidad - Innovaciones - Relación productor/industria.....	104

Capítulo 6: Trayectorias y estrategias de reproducción social en la producción familia vitícola.....109

1- Introducción.....	109
2- Descripción general de los grupos entrevistados.....	109
3- Trayectorias de las unidades productivas familiares.....	111
3.1 - Origen de la actividad y antigüedad en la vitivinicultura.....	111
3.2 - Adquisición de conocimientos para trabajar en la vitivinicultura.....	112
3.3 - Trayectorias de las unidades productivas familiares según las etapas históricas de la vitivinicultura en la zona Este.....	112
4 - Estrategias de reproducción social de las unidades productivas familiares.....	125
4.1 - Estrategias sociales y/o culturales.....	126
4.1.1 - Organización social de trabajo en la unidad productiva.....	126
4.1.2 - Cohesión familiar.....	130
4.1.3 - Producción autoconsumo.....	131
4.1.4 - Herencia y continuidad en la actividad productiva.....	131
4.1.5 - Participación en organizaciones locales.....	134

4.1.6 - Asociativismo.....	134
4.2 - Estrategias tecno – productivas.....	140
4.2.1 - Manejo de la unidad productiva.....	140
4.2.2 - Estrategia varietal.....	143
4.2.3 - Presencia de asesoramiento técnico.....	145
4.2.4 - Manejo de costos.....	146
4.2.5 – Inversiones.....	147
4.2.6 - Incorporación de tecnología.....	148
4.2.7 – Calidad.....	149
4.2.8 – Rendimientos.....	150
4.2.9 - Diversificación zonas de producción.....	150
4.3 - Estrategias económicas y/o comerciales.....	150
4.3.1 - Diversificación de ingresos: Pluriactividad y Diversificación Productiva.....	150
4.3.1.1 - Producción artesanal de vinos caseros.....	157
4.3.2 - Modalidad de venta de la producción.....	163
4.3.3 - Integración vertical.....	165
4.3.4 - Relación sostenida con el mismo establecimiento industrial.....	167
4.3.5 - Ajuste en gastos.....	168
4.3.6 - Capacidad de ahorro.....	169
4.3.7 - Presencia de créditos y/o subsidios.....	170
4.3.8 Estilos de manejo.....	171
5 - Percepción de los productores vitícolas familiares sobre su continuidad como sujeto social.....	172
Capítulo 7: Conclusiones y reflexiones finales.....	175
1- Introducción.....	175
2- Comportamiento de las unidades productivas familiares vitícolas.....	175
2.1-Persistencia y resiliencia de la producción familiar vitícola en el oasis Este.....	175
2.2-Trayectorias y estrategias de reproducción social.....	178
2.3-Tipos de estrategias de reproducción social.....	179
2.4-Grupos de productores familiares estudiados y estrategias de reproducción social.....	180
3- Impacto de la integración horizontal y vertical.....	182
4- Pluriactividad en las unidades vitícolas familiares.....	183
5- Continuidad de la producción familiar vitícola.....	184
Bibliografía.....	187
Anexo A.....	196
Anexo B.....	197
Anexo C.....	199
Índice de cuadros.....	201
Índice de figuras.....	202

Introducción

En la realidad agraria de Mendoza coexisten dos modos de producción con distintas formas de inserción en la estructura socioeconómica: el agrícola y el ganadero. Ambos conforman dos sistemas socio-espaciales que se distinguen por sus dimensiones culturales, económicas y ecológicas; producto del proceso histórico social de desarrollo regional y nacional. Estos modos de producción conforman dos sistemas socio productivo diferente, desde el punto de vista del producto, de las técnicas utilizadas y de la organización del proceso productivo. Se desarrollan en función de objetivos distintos, con formas específicas de utilización del espacio y de los recursos naturales en relación al objeto de producción (Bocco, 2012).

En esta investigación se va a tomar en cuenta sólo el sistema agrícola, siguiendo un análisis social macro y micro, considerando que la producción de la provincia de Mendoza se encuentra dominada por la empresa agrícola capitalista. Pudiendo utilizar en muchos casos variantes con relaciones sociales de producción basadas en el trabajo familiar no remunerado. Sin embargo, Bocco (2012) expresa que “esta forma de producción está inserta de un sistema productivo que se caracteriza por la baja productividad del trabajo, por el modo de vida y un modelo tecnológico tradicional dominante”.

La vitivinicultura predomina dentro del sistema agrícola del oasis siendo una actividad perenne e intensiva de producción, dominada por relaciones de producción capitalistas, con trabajo asalariado y totalmente dependiente del mercado. Al mismo tiempo, coexisten dentro de este entramado socio-productivo formas de producción familiares con diferentes grados de capitalización, dando origen a productores familiares con bajo o nulo poder de capitalización, los semicapitalizados y los capitalizados. Es preciso tener en cuenta, que cada tipo de producción se corresponde con una forma social y cultural de vida, expresada en las condiciones reales de existencia, como nivel educativo, acceso a la salud y vivienda, disponibilidad de servicios, participación en organizaciones locales y espacios de recreaciones (entre otras) dando diferentes condiciones de reproducción de la estructura social y económica con diferentes niveles de desarrollo.

Este territorio rural está en permanente evolución y articulan distintos actores, actividades socio-productivas, procesos en sentido amplio y estructuras configurando una matriz de relaciones en su interior. La vitivinicultura se ha desarrollado, a partir de fines del siglo XIX, con objetivos productivos y comerciales. La adopción y rápida expansión en la provincia se vincula a la crisis que sufrió la ganadería intensiva con destino a Chile, que constituía hasta entonces la actividad principal (Richard Jorba, 2007). De ahí en adelante se convirtió en el sistema de producción dominante en la región de Cuyo con un importante desarrollo en las provincias de Mendoza y San Juan. A partir de la década del 90 el medio rural sufrió una serie de transformaciones debido a la aplicación de políticas neoliberales que afectaron las producciones agrícolas modificando la estructura social y productiva de estos territorios. Las medidas de desregulación, la apertura y liberalización económica dieron las condiciones para el surgimiento de un nuevo modelo productivo, en donde la viticultura mendocina no fue ajena a este proceso centrándose en tres pilares: la tecnología, la calidad y la presencia de capital disponible. Esto produjo el quiebre en las trayectorias

productivas de varias familias, limitaciones para la permanencia de muchas otras y un escenario favorable para otras en la actividad productiva.

La viticultura ha atravesado a lo largo su conformación y consolidación momentos de expansión y retracción, provocando cambios en la composición de su estructura productiva. En la actualidad la producción vitícola experimenta un momento de crisis que se acentúa en la agricultura de tipo familiar como consecuencia de las transformaciones que se vienen experimentando en el sector, determinando diferentes impactos según las características que presenta la actividad a nivel local. Lo que genera preocupación, ya que se puede ver comprometida la persistencia de este sujeto social con una racionalidad de reproducción social de la familia produciendo cambios en los espacios rurales y en las unidades productivas configurando realidades complejas.

Algunos de los principales problemas, tanto estructurales como coyunturales, que caracterizan a la producción vitícola en la provincia de Mendoza tienen que ver con la falta de competitividad, el tipo de cambio, la disminución del consumo de vino por persona a nivel nacional, el aumento de la producción de uvas debido a la incorporación de tecnología pero con una retracción del área de producción, un aumento constante de los costos de producción de uva en las unidades productivas, el bajo precio de mercado pagado al productor por la uva, la subordinación permanente en la relación industria – productor, la precariedad y la baja calidad en la producción primaria, la baja tendencia a la integración entre productores, la edad avanzada de los mismos, la disminución de la participación de jóvenes en el medio productivo rural, la presencia de maquinarias y herramientas obsoletas, los requerimientos de calidad impuestos por el mercado y la baja accesibilidad a las innovaciones. Todo esto se traduce en la pérdida del poder compra e inversión en las unidades productivas y en una baja rentabilidad para el productor, lo que dificulta la reproducción tanto a nivel productivo como social de esta actividad a nivel familiar.

En este contexto dinámico es donde se insertan los distintos actores de la viticultura cada uno jugando su rol y buscando la reproducción de su ciclo. El presente trabajo de tesis centra su interés en el estudio “de las trayectorias y estrategias de reproducción social de los productores vitícolas de tipo familiar, cuyas unidades productivas se encuentran situadas en el oasis Este de la provincia de Mendoza”. Estos sujetos se han adaptado o resistido siguiendo distintas prácticas o estrategias socio-productivas, laborales, y/o económicas-financieras.

El poder explicar la persistencia del agricultor familiar en la vitivinicultura mendocina y en especial en el oasis Este es de interés, ya que este modo de producción sigue concentrando a los actores principales en el eslabón primario del complejo vitícola. Además, es importante rescatar la importancia de la producción familiar en este territorio ya que se observa que su presencia puede llegar a ser un factor diferenciador, presumiendo que su existencia le brinda cierta estabilidad a la vitivinicultura a nivel local. Actualmente, la producción de vid se encuentra inserta en el modelo de reestructuración vitivinícola pero conservando algunos rasgos propios del Oasis que le confieren cierta identidad a la producción en este territorio.

La importancia del oasis Este en Mendoza en esta investigación radica en que concentra el predominio vitivinícola de la provincia, llegando casi a las 70000ha cultivadas con vid distribuidas en 4256 EAPS. Lo que representa el 40% de la producción primaria a nivel nacional y el 60% a nivel provincial (datos CNA 2008). Conformando históricamente un polo productivo vitivinícola por excelencia, no sólo por ser la mayor productora de uvas de la provincia sino también por ser la zona donde se asientan la mayor cantidad de productores, se concentran la mayor cantidad de bodegas (de distintos tipos y estilos) y por ende de vino elaborado. En este sentido, se sabe que en las bodegas del oasis Este se elaboran casi 800 millones de litros de vino (INV – PEVZE 2012). Esto muestra la importancia de esta producción y el efecto dinamizador que presenta esta actividad sobre este territorio.

Esta actividad productiva ha sido históricamente promotora de crecimiento económico en toda la provincia. En el oasis Este, se observa un complejo productivo que ha generado a través de los años un fuerte desarrollo a nivel productivo, industrial y comercial, presentando un fuerte arraigo ya que la mayoría de los emprendimientos provienen de trayectorias locales. Pero así mismo, existen otras dimensiones relacionadas con las condiciones de vida (Cerdá, 2011) que hacen pensar que el “desarrollo como sociedad a no se ha dado por completo”. Si bien la vitivinicultura en el Este de Mendoza es una actividad que nuclea a numerosos propietarios que viven de esta actividad, genera la necesidad de contar con mano de obra por sus características en determinadas épocas del año, ya sea permanente o estacional; le ha costado lograr ser una actividad sustentable en el tiempo a nivel de complejo vitivinícola. La distribución de la riqueza generada ha sido desigual en la estructura social, dando como resultado asimetrías en las relaciones de poder entre los distintos actores, posibilidad de crecimiento y desarrollo en los ciclos de reproducción de cada sujeto social involucrado en esta producción.

Es por ello que se considera de interés determinar cuáles son las estrategias o prácticas que han desarrollado los productores familiares vitícolas en los últimos 30 años, permitiéndoles sostenerse e incluso en algunos casos crecer en un escenario en que otros fueron desapareciendo. El trabajo de la tierra, el ser productor, el vender la uva o elaborarla en una bodega cercana es una actividad que ha pasado de generación en generación, por lo que estos productores han tenido que hacer frente a épocas de crisis a lo largo de su historia productiva. Resulta interesante abordar la persistencia de las unidades de producción familiar en esta región desde la perspectiva de las trayectorias y estrategias de reproducción social, observando cuales han sido las prácticas desplegadas por las unidades familiares que les han permitido mantenerse en la actividad agrícola observando los cambios que han experimentado en un escenario muy dinámico.

Algunos interrogantes generales que plantea esta investigación son:

- 1- ¿Cuáles son las transformaciones que se identifican en la producción vitícola a nivel global y cómo impactaron en el oasis Este?
- 2- ¿Cómo se relacionan las transformaciones con el comportamiento de la producción familiar vitícola? ¿Cómo se forman las trayectorias de las familias?

- 3- ¿Cuáles son las estrategias sociales y/o culturales, tecno - productivas y económicas y/o comerciales que han desarrollado los productores familiares vitícolas para superar los momentos críticos?
- 4- ¿Cómo se comportan la organización social del trabajo, las innovaciones productivas, los ingresos familiares, la integración y las relaciones sociales de producción en este marco de estudio?
- 5- ¿Cómo influye o qué rol cumple la integración en estas estrategias?
- 6- ¿Los productores familiares vitícolas son pluriactivos? ¿Cómo influye la pluriactividad en el desarrollo de la viticultura a nivel familiar?
- 7- ¿Cómo se encuentran insertos en el actual modelo productivo?
- 8- ¿Cuáles son sus vínculos o relaciones sociales con la comunidad en donde viven?

Para responder a estos interrogantes el objetivo general consiste en describir y comprender las trayectorias y las estrategias de reproducción social considerando distintas dimensiones. Entre ellas se desarrollan las variables tecnológicas y productivas; sociales y culturales; como también económicas y comerciales que han desplegado los productores familiares vitícolas del oasis Este mendocino en el periodo que va desde los años 80 hasta la actualidad.

En síntesis este trabajo pretende poner en valor la persistencia de la producción familiar en la vitivinicultura del Oasis Este, dada la importancia de esta actividad en el territorio a nivel económico y productivo, rescatando la relación histórica, cultural y simbólica que presenta. La agricultura familiar se encuentra en constante tensión dado el dinamismo y complejidad que presentan las relaciones dentro de la estructura agraria local. Poder conocer las estrategias y lógicas de funcionamiento de los productores permite que las instituciones de ciencia y técnica, (como en las que la autora trabaja), ajusten sus mecanismos de intervención siendo acorde a este actor social y a su racionalidad productiva. Haciendo eficiente el uso de las herramientas de extensión y políticas públicas vinculadas a este sector productivo.

Los capítulos de la investigación consisten en:

El Capítulo 1 tiene como objetivo conceptualizar a la Agricultura familiar como clase social, a las Trayectorias y Estrategias de Reproducción Social desarrolladas por las familias. Como así también, es de interés indagar en otros conceptos complementarios a las prácticas que realizan los productores familiares como son, la Pluriactividad y la Integración, considerando el asociativismo (integración horizontal) y la integración a la cadena (integración vertical). Así mismos es necesario integrar conceptos como ciclo doméstico, familia, herencia, estilos de manejo, formas de vida, lógicas de razonamientos, grado de capitalización, estrategias de resistencia, entre otros.

En Capítulo 2 tiene como objetivo hacer un repaso metodológico de la investigación, mostrando los objetivos de estudio, las estrategias metodológicas utilizadas y el diseño propuesto para finalmente llegar a concretar este estudio social. Con el fin de comprender la persistencia de la agricultura familiar vitícola en el Este mendocino como sujeto social en un marco vitivinícola de profundos y dinámicos cambios.

El Capítulo 3 tiene como objetivo hacer un recorrido histórico de los hechos que han acontecido en la vitivinicultura en Mendoza desde fines del siglo XX (1980) hasta la actualidad, con el fin de conocer las transformaciones ocurridas en la actividad y de esta manera comprender el contexto donde se encuentran insertas las unidades de producción vitícolas y en particular las de tipo familiar.

En el Capítulo 4 se va a presentar las características generales de la zona de estudio, como así también se va a describir la conformación del complejo vitivinícola en el Oasis Este.

En el Capítulo 5 se presentará el impacto de las transformaciones en la vitivinicultura del Oasis Este, observando el comportamiento de distintas variables en las distintas etapas históricas. Como así también observar los factores que caracterizaron a la reestructuración vitivinícola a escala global y determinar su impacto en la escala local.

En el Capítulo 6 se observan los resultados del análisis a través de los relatos de los entrevistados pudiendo construir las trayectorias y determinar las estrategias de reproducción social según los tipos de productores familiares vitícolas estudiados.

Y finalmente el Capítulo 7 tiene como objetivo arribar a las reflexiones y conclusiones de esta investigación determinando el comportamiento de las unidades vitícolas para lograr la persistencia de la producción familiar como sujeto social en el oasis Este de Mendoza.

Capítulo 1

LA AGRICULTURA FAMILIAR, TRAYECTORIAS Y LAS ESTRATEGIAS DE REPRODUCCIÓN SOCIAL

1- Introducción

En el marco de la investigación es que se propone estudiar la persistencia de la agricultura familiar en el Este mendocino en un contexto de crisis tratando de comprender las trayectorias y estrategias que han utilizado los productores familiares vitícolas. Para ello, este capítulo tiene como objetivo conceptualizar a la *Agricultura familiar* determinando cuales son las variables que la caracterizan como sujeto social y que la diferencian de otros tipos sociales como el “campesino” y el “empresario”, contemplando su inclusión en los procesos sociales actuales. Es por ello, la necesidad de identificar las variables estructurales o diferenciadoras que permitan reconocer el núcleo duro que caracteriza al agricultor familiar y de esta manera. Para lo cual, se revisan aportes teóricos sobre la agricultura familiar, su categorización, desarrollo de tipologías, movilidad y diferenciación (Archetti y Stolen 1975; Schejtman 1980; Murmis 1991, Balsa 2009; Piñeiro 2003; Bocco 2012 entre otros); y estudios sobre tendencias y evolución reciente de las explotaciones familiares (Cloquell 2005; Craviotti 1999, 2000; Gras 2009; Lopez Castro 2009; Neiman 2001, entre otros).

Es conveniente tener presente que existe una distancia entre las definiciones en términos teóricos y su operacionalización, dada la disponibilidad de fuentes de información con los que se cuenta para desarrollar el estudio. Por lo que se amplía el trabajo de construcción de este marco con definiciones de agricultura familiar operativas promovidas por organismos estatales y que han sido construidas a partir de datos censales. Estas definiciones son aplicadas en la ejecución de las políticas públicas que tienen como sujeto a la agricultura familiar.

Cabe aclarar, que la mayor parte de los autores analizados han basados sus estudios en la región Pampeana, presentando esta características propias a nivel productivo que la hace diferir de la región de Cuyo y de las particularidades de la actividad vitícola, siendo esta última el eje de este trabajo. Pero se considera que las dimensiones que estructuran a la producción familiar tienen relevancia en ambas regiones, salvando las diferencias relacionadas con el sistema productivo y las escalas de producción.

Así por ejemplo, Bocco (1996) expresa, “Mendoza es una provincia que se caracteriza por el predominio de explotaciones de reducida superficie en comparación, por ejemplo, a las unidades características del sistema agropecuario pampeano, esto se debe al modelo productivo dominante en el oasis de agricultura intensiva de riego artificial, con producciones de alto valor agregado”. Según datos del CNA 2008 Bocco (2012) demuestra que “una estructura agraria en la provincia donde se observa que el 69% podrían asimilarse a un minifundio al cultivar menos de 10ha y trabajan el 17% de la superficie; en el otro extremo las explotaciones con más de 100ha cultivadas son el 2% del total y operan el 29%

del cultivo. Es decir, que ambos extremos de la escala controlan un tercio de la superficie, sumamente atomizada en el estrato Muy Pequeño y Pequeño (más de 12 mil explotaciones con 47 mil ha) y concentrada en el mayor estrato (334 explotaciones con casi 75 mil ha)”.

El riego es otro factor diferenciador entre estas producciones, la posibilidad de tener riego define el tipo de producto a producir y el valor económico de la tierra, configurando la actual estructura agraria de la provincia al valorizar la tierra con el agua. Las altas inversiones en infraestructura de riego sólo se pueden amortizar con una producciones de alto valor, como las que presentan los cultivos industriales intensivos, en este caso la viticultura, dentro de un espacio agrario nacional dominado por la región pampeana (Bocco, 2012). El sistema productivo vitícola está basado en la utilización de mano de obra intensiva de carácter estacional y con baja mecanización en sus tareas. Sobre esta última característica se trabaja en la actualidad para revertirla, incorporando la mecanización en algunas etapas del cultivo. Como una posible solución para reducir los costos de producción.

La región pampeana por sus características ecológicas de llanura fértil con clima húmedo y templado ha determinado un área de agricultura extensiva, que a nivel internacional tiene ventajas comparativas y menores costos de producción que otras. Obteniendo grandes volúmenes de producción indiferenciados (commodity) logrados a través de un proceso productivo basado en la utilización de mano de obra extensiva y con una alta mecanización de los procesos. El valor de la tierra o la renta natural de la misma, está dada en primera instancia por las ventajas naturales puestas en relieve, por la incorporación de trabajo y tecnología, definiendo el sistema de producción agropecuario dominante en la región: agricultura –oleaginosas y cereales – no permanentes y ganadería extensiva o no, que se dan en forma complementaria en la región y aún, dentro de las unidades de producción lo que permite una cierta flexibilidad en las estrategias productivas frente a variaciones ambientales o bien producto del dinamismo de los mercados (Bocco, 2012).

Por lo expuesto, se puede ver una diferencia sustancial en relación a la utilización de los factores productivos como tierra-trabajo-capital en estas dos regiones, marcando escenarios disímiles. Para el sistema productivo dominante en Mendoza, vid o frutales, se necesita para trabajar una superficie de hasta 5ha, una persona en forma permanente y la contratación de mano de obra transitoria para realizar algunas tareas (poda y/o cosecha); mientras que en La Pampa, con su agricultura extensiva con el trabajo de 1 persona se puede atender 100 o más hectáreas, pudiendo o no tercerizar la realización de algunas tareas productivas dependiendo de contar con la maquinaria para realizarlo, aumentando la relación capital/trabajo.

Las particularidades de la producción vitícola son de interés a la hora de definir conceptualmente para esta investigación las *Trayectorias y Estrategias de Reproducción Social*, ambas temáticas son objeto de estudio. La importancia radica en comprender las lógicas de funcionamiento y los comportamientos de los agricultores familiares de los oasis bajo riego de Mendoza. Además, se presentan otros conceptos a revisar por el peso que presentan dentro de las prácticas que realizan los productores familiares vitícolas como son, la *Pluriactividad* y la *Integración*, considerando al asociativismo como integración horizontal y la integración a la cadena como integración vertical. Así mismo es necesario

complementar el análisis con otros conceptos, como son el ciclo doméstico, el concepto de familia, la herencia, los estilos de manejo, las formas de vida, las lógicas de razonamientos, el grado de capitalización y las estrategias de resistencia, entre otros.

2- Agricultura familiar y su persistencia en el mundo rural actual

2.1 – Definiciones teóricas

La persistencia de la producción a nivel familiar en el medio rural ha sido tema de numerosos estudios en ciencias sociales y esto se ha profundizado en los últimos años debido al avance de la globalización que produjo procesos de reestructuración en el agro argentino, potenciando el capital sobre los otros medios de producción. Varios autores dan cuenta de ello buscando conocer como la familia ha articulado acciones y relaciones en el medio para sostener su actividad productiva. Para este estudio es de interés poner a la luz la persistencia de la producción familiar (vitícola) como entidad socio-productiva que responde a un modo de vida en un contexto en donde las exigencias tanto económicas, productivas y tecnológicas van en aumento.

En este sentido, es necesario conocer lo que se entiende por “capital” y así poder entender las bases de funcionamiento del sistema capitalista en cual funciona la agricultura familiar y los sistemas productivos. Azcuy Ameghino (2007) analiza la producción familiar, la producción capitalista y la descampesinización que permiten entender el surgimiento del capitalismo. Es necesario comprender la noción de “descampesinización suficiente” como consecuencia de procesos de diferenciación del campesinado en épocas de crisis de los modos de producción pre capitalistas potenciándose el papel de la mercantilización y modernización de la economía. Por lo que se evidencia un fenómeno de apertura de los espacios sociales para que se pueda desarrollar el nuevo modo de producción. Una unidad socioproductiva de tipo campesino familiar se basa en la absorción del trabajo del grupo doméstico, mientras que el capitalismo es un régimen de producción basado en el sistema del trabajo asalariado en su explotación.

Es por ello que Azcuy Ameghino (2007) define la noción de capital “en términos de relación social de producción, una relación histórica de producción, que vincula a los propietarios de los medios de producción con los productores directos que venden su fuerza de trabajo a efectos de obtener un salario que les permita reproducir su existencia”. Entendiendo que en una relación productiva el propietario de los medios de producción, posee capital y tiene las facultades (que le confiere el capital) para contratar mano de obra para que desarrolle tareas para él. Este autor distingue entre una unidad de producción capitalista de una de producción familiar, considerando a la primera como “las unidades en donde los verdaderos agricultores son asalariados, es decir ocupados por un capitalista,...que sólo se dedica a la agricultura en cuanto campo de explotación en particular del capital, como inversión de su capital en una esfera particular de producción”. A diferencia de la unidad de producción familiar en donde el sistema de trabajo se basa en el trabajo personal y/o familiar del titular de la explotación o agricultor. En este sentido, la organización social del trabajo aparece como criterio de diferenciación entre estas producciones.

En general, a la agricultura familiar se la identifica, explícitamente o no, con una forma de producción no estrictamente capitalista, aunque se encuentran funcionando dentro del sistema social dominante y articulan sus medios de producción de manera tal, que es difícil no considerarlos capitalistas. Algunos autores hacen referencia a este postulado, como por ejemplo Friedman (1978) citado por Lopez Castro (2009) señala que “la agricultura familiar se diferencia de la capitalista por que involucra sólo a una clase, que posee tanto los medios de producción como la fuerza de trabajo, y las relaciones sociales no se basan en el salario sino en relaciones de afinidad y/o parentesco”. Usa el concepto de “producción mercantil simple” para explicar que la propiedad de la explotación y la provisión de trabajo se combinan en la unidad familiar y de consumo, y la producción se organiza en base a lazos de parentesco y no por medio del mercado.

De estas definiciones se deriva que la organización social del trabajo agrario es un criterio fundamental para identificar y clasificar a las explotaciones agropecuarias. También se deja ver, que las relaciones en el interior no se estructuran según el mercado, entendiéndose que no hay relación de costos ni de ganancias tan explícitas ni definidas, pero no quiere decir que no las haya. Es por ello que Lopez Castro (2009) en su trabajo hace mención a la existencia de otras características que colaboran en la diferenciación de las unidades de producción familiar, como lo son: “la presencia de lógicas de funcionamientos distintas, diferentes formas de lograr la subsistencia, la existencia de diferentes fuentes de ingresos y la proyección a futuro de la familia en las unidades de producción”.

Balsa (2009) por su parte, enfatiza “el carácter no capitalista de la agricultura familiar” ya que el avance del capitalismo y lógica en el sector agropecuario no garantiza que la totalidad de los productores adopten este régimen de producción. El autor retoma el planteo de Kaustsky hecho en 1899 que distingue factores que obstaculizan el avance de las formas capitalista en el agro. Entonces Balsa observando la persistencia de las formas familiares en la producción agropecuaria sin un carácter netamente capitalista pero dentro de un mundo capitalista; por lo que distingue “formas no capitalistas dentro de la agricultura familiar en la región pampeana, que son: la producción mercantil simple, las explotaciones familiares, las explotaciones familiares capitalizadas y las medianas explotaciones”. Las mismas se describen a continuación:

- La pequeña producción mercantil o producción mercantil simple (PMS), implica un productor que produce bienes con su propio trabajo (eventualmente con el de su familia) y con sus propios medios de producción y esos bienes funcionan como mercancías más allá que pueda autoconsumir una parte.
- La unidad familiar agrícola presenta particularidades en relación del resto de las PMS. Como producen alimentos pueden tener resuelta la subsistencia alimentaria de sus integrantes y en las labores de la explotación la familia se organiza como un equipo de trabajo del que participan la mayoría de los miembros sin distinción de edad. El carácter familiar de estas explotaciones es clave para mantener la capacidad competitiva en un contexto capitalista.

De este modo, el criterio que se propone para distinguir a una explotación familiar es que la familia se estructure como un *equipo de trabajo* y se haga cargo de la mayor parte de las labores agropecuarias *asumiendo la mano de obra* de las mismas.

- La explotación familiar capitalizada queda definida como un claro producto del desarrollo capitalista, en donde la industria de maquinaria agrícola, los insumos químicos y genéticos han hecho posible que unidades basadas en trabajo familiar logren trabajar importantes extensiones de tierra y generen altos niveles de producción.

Este autor hace hincapié en los factores que contribuyen a la persistencia de las explotaciones familiares y a su entender son: la pervivencia de pautas campesinas (producción para el autoconsumo y trabajo familiar en la unidad productiva), una racionalidad propia de las PMS, el compromiso de los miembros de la familia con las tareas de la explotación, las ventajas económicas de la pequeña y mediana explotación, el apoyo estatal a las unidades familiares y la propiedad de la tierra como último obstáculo al proceso de concentración. Se considera que el análisis de las unidades familiares pampeanas aporta categorías y conceptos teóricos aplicables a los oasis mendocinos con la adecuación a sus características productivas específicas.

Por su parte, Bocco (2012), también utiliza algunas de estas características para la construcción de una tipología en el agro mendocino a partir del CNA. Definiendo a la unidad de producción “como una unidad de organización social del proceso productivo, delimitada por el espacio físico y social donde se da esta combinación de tierra y trabajo, asumiendo estas relaciones de producción distintas formas o modalidades”. La primera dimensión que tuvo en cuenta para la construcción de la tipología fue la dimensión fuerza de trabajo. Es decir, el ámbito donde se obtiene la mano de obra agrícola (familia, comunidad o mercado de trabajo), teniendo en cuenta que cada uno de esos espacios sociales están delimitados por una estructura de relaciones sociales diferentes. Este criterio le permitió en un primer nivel de análisis, distinguir entre unidades productivas familiares y empresas capitalistas. Mientras que las primeras recurren fundamentalmente a trabajo familiar no remunerado y eventualmente a trabajo asalariado, las segundas solo se manejan con fuerza de trabajo no familiar y en la mayoría de los casos asalariada. Sin embargo, el análisis de aquella dimensión no era suficiente para una diferenciación al interior de la empresa familiar. Por lo que, la segunda dimensión que tuvo en cuenta fue la lógica del cálculo económico, eligiéndose la remuneración de la fuerza de trabajo permanente como variable de diferenciación de lógicas, más o menos capitalistas, para encarar la gestión de las explotaciones agropecuarias. Es decir que la remuneración del trabajo fue considerada como un indicador indirecto del tipo de racionalidad económica al interior de la explotación.

Los tipos sociales que desarrolla son: Explotación Familiar Campesina, Campesina en Transición, Familiar Farmer, Farmer en vías de capitalización y Empresa Capitalista. Las mismas sólo se basan en las distintas modalidades de combinación de la fuerza de trabajo ocupada, ya sea que provenga del espacio familiar como del de la comunidad o del mercado de trabajo agrícola; teniendo en cuenta, asimismo, su remuneración. Reforzando la idea de la organización social del trabajo como variable de corte hacia el interior de categorías

locales también. Dejando de lado al modo de vida y a la racionalidad propia de un campesino descrito por autores clásicos, como así también a otras variables que colaboran en la caracterización del productor familiar. Se observa que las categorías de los extremos ayudan a diferenciar a la producción familiar vitícola, ya que por el perfil productivo de la viticultura se desarrolla dentro del resto de los perfiles.

Azcuy Ameghino (2007) por su parte expresa que “la producción familiar capitalizada, proviene del estrecho vínculo de los productores familiares, que disponen de los medios de producción, con el mercado; el cual los expone en forma plena y completa a las leyes de funcionamiento del régimen capitalistas”. Entonces las pequeñas y medianas unidades de producción agropecuarias de carácter familiar que operan en el mercado cuentan, entre sus posibilidades económicas, la de obtener mayores ingresos que los necesarios para el logro de la reproducción simple¹ de las explotaciones, lo cual habilita la posibilidad de la acumulación de “capital” que se expresa en la reproducción ampliada² de la unidad productiva. Es así que la *acumulación* se presenta como una característica que contribuye a la diferenciación de las unidades de producción familiar.

Es necesario diferenciar el productor familiar del campesino, ya que presenta algunos rasgos comunes y otros que los hacen distintos. En este sentido Lopez Castro (2009) cita a Abramobay (1998) que expresa que “toda la agricultura campesina es familiar pero que no toda agricultura familiar es campesina”. Por su parte, Nogueira 2009 retoma a Chayanov (1985) que expresa que “el trabajo del campesino cumple un estricto rol de satisfacción de necesidades, en donde la mano de obra en las unidades es de tipo familiar exclusivamente y los mecanismos económicos que se emplean tienen que ver con la intensidad del trabajo, que supone la auto explotación del trabajo familiar, si así lo requiere la explotación, dando como resultado un comportamiento típicamente no capitalista”. La economía campesina para Chayanov es una forma particular de organización de la producción, en ella la familia campesina deberá generar los medios para su supervivencia social, biológica y cultural.

La categoría de campesinos también en su interior ha formado tipos, así lo deja ver Schejtman (1980) que reconoce “la existencia de una racionalidad campesina que tiene como objetivo la reproducción de los productores y sus unidades, y entre cuyos rasgos constitutivos, identifica: el carácter familiar, el compromiso irrenunciable con la fuerza de trabajo familiar, la mercantilización parcial de la producción, la indivisibilidad del ingreso familiar, la preferencia por tecnologías intensivas en mano de obra y la pertenencia a un grupo territorial”. Propone una estratificación de los campesinos, clasificándolos en: campesinos pobres (que requieren ingresos extraparcenarios); campesinos medios (su producto es suficiente para el fondo de consumo y reposición); y campesinos ricos (que logran un excedente sistemático, aunque no siempre puedan traducirlo en acumulación).

¹ Cuando el excedente generado por un productor familiar inserto en el capitalismo solo le sirve como fondo de consumo o lo gasta tan periódicamente como lo obtiene, se verifica una reproducción simple. Karl Marx citado por Eduardo Azcuy Ameghino, 2007

² La acumulación es el proceso de reproducción capitalista en escala ampliada. Karl Marx citado por Eduardo Azcuy Ameghino, 2007

En este sentido, Archetti y Stölen (1975) aportan, a este marco, con su mirada clásica que existen cuatro grandes tipos sociales: campesinos, farmers o colonos, proletarios rurales (asalariados) y capitalistas basadas en los tipos de economías en que se asientan sus sistemas de producción. Para ellos hay tres grandes tipos de economías que son: campesina, farmer y capitalista que se basan en dos criterios fundamentales: el tipo de fuerza de trabajo utilizada y la acumulación de capital.

- El “campesino” queda definido por el predominio de la fuerza de trabajo doméstica y la ausencia de acumulación sistemática de capital.
- El “colono” conserva el trabajo doméstico, toma mano de obra asalariada en tareas temporarias de periodos críticos (carpida, siembras y cosechas). Acumula capital como un excedente que le permite ampliar el proceso productivo o adquirir algo de tecnología. El proceso productivo no se puede realizar sin la presencia y trabajo del colono. En este caso el colono no es considerado como campesino ni tampoco como productor capitalista. Introducen un nuevo concepto, que es el de “farmer” de modo que puede entrar dentro de la clase social capitalista como una subclase pero no ser considerado un “gran o pequeño capitalista” ni tampoco un “campesino rico” para escapar de la denominación de pequeño productor capitalizado. Un “farmer” es un productor que utiliza trabajo doméstico y asalariado, que acumula capital, por lo que puede ampliar el proceso productivo y aumentar la productividad del trabajo, por ello se asimila a la estructura o sistema de la pequeña y mediana producción familiar.
- El “productor netamente capitalista” no presenta el componente del trabajo familiar (incluido el suyo propio) y el proceso productivo no se interrumpe si él no está presente. Su objetivo es aumentar la tasa de ganancia y la compara con la rentabilidad que obtendría de otras actividades o bien de la tasa de interés bancario.

Los elementos que diferenciarían al productor familiar de otros tipos de sujetos en función de este análisis de estudios académicos son: la importante presencia de trabajo familiar, la existencia de cierto grado de capitalización (capacidad de acumulación), su fuerte vinculación con el mercado como orientador de su producción y su inserción en diferentes relaciones de mercado (de trabajo, financiero, de tierra e insumos). Estos criterios van modelando los diferentes actores o sujetos sociales y la combinación entre ellos va determinando diferentes comportamientos.

En este sentido Lopez Castro (2009) retoma a Hilsing y Viera Medeiros (2007) quienes resaltan que la agricultura familiar está integrada al mercado y la definen como “aquella en donde la mano de obra y la gestión de la unidad productiva están interrelacionadas y son ejercidas principalmente por la familia, manteniendo la iniciativa, el dominio y el control de qué y cómo producir, habiendo una relación directa entre producción y consumo, manteniendo también un alto grado de diversificación; es una organización específica donde no hay separación entre propietarios de los medios de producción y trabajadores”.

Por su parte, Piñeiro (2003) incorpora elementos para la caracterización definiendo este tipo de producción “como un sistema de producción conformado por la familia y su fuerza

de trabajo, integrado por una unidad de producción y una unidad doméstica, un capital patrimonial, un capital social, y un capital cultural”. En este sistema socio-productivo el todo es mucho más que la suma de las partes y por lo tanto las decisiones que se toman en un determinado ámbito influyen sobre las demás variables. Entre las acciones que se llevan a cabo por el productor familiar, el autor opina que no necesariamente hay coherencia sino una coexistencia lógica. Las prácticas adoptadas son el resultado de la interacción de los diferentes flujos (monetarios, físicos y laborales) que suceden en la explotación familiar.

Caracteriza a la producción familiar por combinar trabajo familiar sobre la tierra que disponen, estando vinculados a los mercados como lugar donde obtener los ingresos que aseguren las necesidades reproductivas del grupo familiar, con división de trabajo por género y participación de la mujer en las decisiones económicas sobre los ingresos independientemente de que unidad provengan, de la actividad agrícola o no y que sean extrapredial o predial. El término productor familiar es un término definido por “las relaciones sociales de producción”, se incorpora la idea de que la familia funciona como un “sistema” en donde se organizan los miembros para lograr la reproducción, ya sea por la combinación de diferentes ingresos que pueden o no provenir de la unidad de producción.

Hay una gran heterogeneidad dentro de la categoría, por lo que distingue tres situaciones: el productor familiar capitalizado, el productor familiar semi-asalariado y un productor familiar de categoría intermedia; donde se combinan las siguientes variables: trabajo familiar, contratación o no de mano de obra asalariada, acumulación de capital y empleo fuera del predio. Para concluir el autor señala que el modelo en que se desarrolla un productor familiar está en función de su “proyecto integrado” por un conjunto de objetivos, en donde las decisiones finales son el resultado de una transacción entre lo ideal y lo posible de realizar (Piñeiro 2003).

Se observa que aparecen dos variables a tener en cuenta, por un lado la contratación de mano de obra (sin especificar si es permanente o transitoria) y por otro lado el trabajo extra predial (sin especificar si es agrícola o no agrícola). Pero todas las variables citadas asumen el mismo compromiso de ser funcionales a un proyecto de familia y de reproducción de la misma en la actividad agrícola. Por su parte Sili (2000) habla de la “fragmentación del espacio rural” que pone en evidencia cambios en la unidad rural, debido a la movilidad socio-territorial de los actores y su integración diferencial en el mundo global, lo que reproduce diferentes valores, representaciones sociales, modelos de producción y modos de relación con el espacio y la cultura local. Lo que demuestra que los contextos han cambiado y que la agricultura familiar ha tenido variantes en su dinámica interna.

Por su parte, Tort y Román (2005) citan a Chia (1995) que señala “toda explotación familiar cumple una función de producción, una función de consumo y una función de acumulación de patrimonio. La presencia simultánea de estas tres funciones en un mismo lugar confiere a la explotación agrícola una lógica propia que puede denominarse lógica familiar de producción/reproducción”. En ellas las decisiones productivas no están exclusivamente asociadas a la subsistencia del grupo familiar, como en el caso campesino, pero tampoco pueden ser colocadas como decisiones racionales de tipo empresarial, sino más bien limitadas por el cumplimiento de las funciones precedentes. Se hace referencia a

existencia de una “lógica particular de reproducción del ciclo socio-productivo y a la toma de decisiones” en la agricultura familiar como variables complementarias.

2.2 - Definiciones operativas

Las definiciones que se enuncian a continuación fueron creadas por organismos estatales, con la finalidad de armar categorías de productores familiares para ejecutar políticas públicas en el sector productivo. El objetivo de este análisis es conocerlas y tenerlas en cuenta para la definición de las variables que luego van a caracterizar al productor familiar vitícola.

En el año 2006 el Programa de Desarrollo de Pequeños Productores Agropecuarios (PROINDER) de la SAGPyA propició la necesidad de definir y cuantificar la pequeña producción agropecuaria en la Argentina (base CNA 2002) junto con el IICA, dando como resultado un documento *Los pequeños productores en la Republica Argentina* (Obschatko, et al., 2007). El mismo define al pequeño productor (equivalente a “productor familiar”) como “a quien dirige las EAPs, trabaja directamente en ella y no posee trabajadores no familiares remunerados permanentes”. De estas EAPs se agregaron restricciones que tienen que ver con una superficie máxima total que pudiera en las mejores condiciones tecnológicas ser manejadas con el trabajo directo del productor, el de su familia y el de personal contratado transitoriamente o la utilización de contratista; excluyendo aquellas EAPs que tuvieran como forma jurídica a la Sociedad Anónima o a la Sociedad Encomandita por Acciones. Se definieron tres tipos de pequeños productores utilizando como indicador el nivel de capitalización basados en un análisis regional agroeconómico (con variantes provinciales), siendo para la región de Cuyo las variables de superficie cultivada, presencia de maquinaria (tractor) y antigüedad de la misma. Los tipos son: pequeño productor familiar capitalizado (PP Tipo 1); un estrato intermedio (PP Tipo 2) y un pequeño productor de subsistencia (PP Tipo 3) (Soverna, S, Tsakoumagkos, P y Paz, R. 2008).

Casi en forma simultánea al PROINDER, el Foro Nacional de Agricultura Familiar (FONAF 2006) propone una definición cualitativa sobre agricultura familiar considerándola como “una forma de vida y una cuestión cultural, que tiene como principal objetivo la reproducción social de la familia en condiciones dignas, donde la gestión de la unidad productiva y las inversiones en ella realizadas es hecha por individuos que mantienen entre sí lazos de familia, la mayor parte del trabajo es aportada por los miembros de la familia, la propiedad de los medios de producción (aunque no siempre la tierra) pertenece a la familia, y es en su interior que se realiza la transmisión de valores, prácticas y experiencias”. Esta definición tiene en cuenta la diversidad de actores, la variedad de actividades (productivas, extractivas y de servicios) que se realizan, pero fundamentalmente rescata la “forma de vida”, la “cuestión cultural”, un ejercicio de la práctica social misma en co-evolución con el medio ambiente y la naturaleza (Soverna, S., Tsakoumagkos, P. y Paz, R. 2008).

Se presenta la necesidad de establecer categorías de agricultura familiar para el FONAF, para ello se toman varios indicadores como: destino de la producción, lugar de residencia, ingresos extra prediales, ingresos netos, mano de obra familiar y empleo de mano de obra

complementaria (transitoria y/o permanente con un tope de tres trabajadores permanentes). Resultaron cinco categorías, en todos los casos hay trabajo familiar y residencia predial rural o en áreas urbanas cercanas: Subsistencia, Reproducción simple, Reproducción ampliada, Reproducción ampliada con nivel medio de capitalización y Capitalizado con capacidad de reproducción y crecimiento.

En el 2007 el “Registro Nacional de Agricultores Familiares” (RENAF) según resolución SAGPyA n°255/07 del Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca de la Nación, con la finalidad de conocer los efectores de la agricultura familiar de cada producción³ a nivel nacional y caracterizar a este tipo de producción considerando las particularidades de cada región.

Los criterios que definen un agricultor familiar son:

- Administración de la explotación: la gestión del NAF (núcleo de agricultura familiar) es responsabilidad del grupo familiar y no delegada en otras personas.
- Trabajo en la explotación: es aportado mayoritariamente por el grupo familiar. Además no tiene más de dos trabajadores permanentes en el NAF. Aunque no existe límite para contratar trabajadores temporarios.
- Ingresos prediales: no superarán las 15 canastas básicas totales mensuales.
- Ingresos extra – prediales: corresponden a otros ingresos que recibe el grupo familiar, sea por transferencias del Estado (AUH, pensiones, jubilaciones, trabajos en el Estado) o por ingresos privados (trabajos, rentas o servicios). Dichos ingresos (en conjunto como valor total acumulado por el NAF no deberá superar el valor de 3 ingresos mensuales de un peón rural.

En esta última definición prevalece que la agricultura familiar responde a una lógica y a una forma de vida particular en relación al medio rural y a la producción. Pero se observa la incorporación de variables como ingresos extraprediales y mano de obra permanente (con un límite definido de trabajadores), lo que indica un nuevo escenario para la producción familiar; pero en donde estas variables no cambian el sentido o fin último de la producción familiar que es lograr la reproducción social de la familia.

Debido al contexto y la necesidad de adecuarse a las situaciones nacionales la definición propuesta por el IICA PROINDER en el 2006 tuvo una modificación en el 2008 (Obschatko, 2009), en relación a las últimas variables que se mencionaron anteriormente, ajustándose a la realidad de la producción familiar en distintos contextos a nivel nacional. Entonces se considera a un “productor familiar” cuando el productor agropecuario trabaja directamente en la explotación o EAPs Familiar; además de contar con la colaboración de los miembros de su familia (mano de obra familiar); pudiendo contratar hasta con dos trabajadores no familiares permanentes remunerados y no tiene como forma jurídica la

³ A partir del 2012 se realiza una campaña de registro en el RENAF para productores vitícolas considerándose necesario el conocimiento de la misma, ya que el sujeto de esta investigación son los productores familiares vitícolas, resultando ser un antecedente de caracterización de este sujeto para el desarrollo de políticas agropecuarias.

“sociedad anónima” o “encomandita por acciones”. Se determinó que las EAPs no exceden determinados límites de extensión y superficie cultivada, en la región de Cuyo se dispuso que la superficie total de la explotación era de hasta 1.000 ha en las provincias de Mendoza, San Juan y San Luis; y que la superficie cultivada (o regada) para este sujeto social iba desde 0 a 25ha en las provincias de San Juan y Mendoza.

Para el abordaje se construyó una tipología de las EAPs familiares que presenta cuatro tipos de productores familiares que para la región de Cuyo son las siguientes:

- **Productor Familiar A (PP Tipo 3):** aquel productor que posee una dotación de recursos que no le permite vivir en forma exclusiva de su explotación y mantenerse en la actividad, por lo que deben recurrir a otras estrategias de supervivencia, como la venta de fuerza de trabajo y la producción para el autoconsumo. Teniendo una superficie cultivada que se encuentra entre los 0 a 2ha.
- **Productor Familiar B (PP Tipo 2) “Semicapitalizado”:** aquel que posee una escasez tal de recursos que no permite la reproducción ampliada o la evolución de su explotación, sino apenas mantenerse en la actividad agropecuaria (reproducción simple) y presenta algunos rasgos de pobreza por falta de acceso a servicios sociales básicos. Este tipo de productor presenta una superficie cultivada de 2 a 5ha.
- **Productor Familiar C (PP Tipo 1) “Capitalizado”:** Aquel que, a pesar de la escasez relativa de recursos productivos con los que cuenta (tierra y capital) en relación al nivel medio de la actividad representado por el empresario agrario, se capitaliza o puede hacerlo. No presenta en general rasgos de pobreza y sus principales carencias se refieren a servicios de apoyo a la producción (financiamiento y crédito, asistencia técnica, apoyo a la comercialización, a la integración en cadenas productivas, etc.). Presenta una superficie cultivada que va de 5 a 25ha.
- **Productor Familiar D** (categoría nueva) Productor Familiar que tiene uno o dos trabajadores no familiares remunerados permanentes.

Se observan que estas dos últimas definiciones comparten rasgos de la agricultura familiar, como es la participación mayoritaria de la familia en el trabajo de la unidad productiva, el manejo y la gestión de la unidad está a cargo del productor y/o familia y pueden presentar diferentes niveles de acumulación. En cuanto a la presencia de trabajo asalariado remunerado y la diversificación de ingresos, tanto prediales como extra prediales, en el núcleo familiar constituyen dos variables a ser consideradas en la actualidad en la producción familiar.

A modo de síntesis, es interesante rescatar dos aspectos por un lado, la importancia que tienen estas categorizaciones a nivel de implementación de políticas públicas y por otro lado, que estas incorporaciones en las definiciones nos muestran cambios sociales en el contexto y en la actividades productivas, por lo que aparece la necesidad de sumar estas nuevas estrategias o prácticas desarrolladas por los productores familiares con el fin de reproducirse dentro de la lógica productiva familiar.

Sin duda la agricultura familiar es una “forma de vida”, que valoriza a la familia y a las relaciones sociales que se desarrollan, posee medios de producción, necesita mano de obra transitoria y hasta permanente (con una restricción en el número de trabajadores) pero siempre la mayor cantidad de trabajo es aportado por el productor y/o la familia. Es fundamental para la continuidad de este tipo social en la agricultura que la actividad productiva represente la mayor parte de sus ingresos, siendo el destino de su producción el autoconsumo y/o la venta como forma de lograr la subsistencia, y por lo tanto permitir la acumulación de capital que le permita reproducir su ciclo y el de su familia.

2.3 - Características distintivas y complementarias de la agricultura familiar

A partir del análisis de los distintos estudios teóricos y operativos sobre la agricultura familiar y su evolución en diferentes regiones del país y distintos contextos históricos, se determinan las características distintivas y complementarias para el desarrollo de este estudio.

- **Característica distintiva:** permite establecer diferencias cualitativas entre los actores sociales y constituyen el principal factor a tener en cuenta a la hora de categorizarlos.

2.3.1 – Predominio del trabajo familiar

Esta característica es un rasgo definitorio e indiscutible entre los diferentes autores, más allá de sus posiciones teóricas e ideológicas. Estaría definida por la *preeminencia de la mano de obra familiar* en las unidades de producción, siendo ésta aportada por el productor y/o los miembros del grupo familiar. En tanto que *constituyen un equipo de trabajo*, con involucramiento en el trabajo físico y el gerenciamiento de la unidad, con la coincidencia de la propiedad del capital y fuerza de trabajo en la misma persona o grupo de personas. Al hablar de capital, en este caso, se hace referencia desde una visión económica a la tierra, la posesión de herramientas y maquinarias para la producción vitícola.

Se observa una escasa o nula separación entre trabajo intelectual y físico dentro de la familia, ya que los miembros realizan tanto el trabajo productivo directo dentro de la unidad productiva como las funciones de planificación, administración y gerenciamiento. Más allá que puedan incorporar asesoramiento técnico agrícola o contable pero las decisiones de que hacer y como son tomadas en el núcleo de la familia (López Castro, 2009).

2.3.2 - Grado de capitalización

Se habla de “capitalización” para hacer referencia al grado de acumulación que presentan las unidades familiares, siendo la incorporación de capital la variable que caracteriza a las unidades de producción más modernas. Balas (2009) afirma que “el concepto de explotación familiar capitalizada desarrollado especialmente en América Latina, permite diferenciarlas de las explotaciones familiares más tradicionales, caracterizadas por su bajo nivel de mecanización e importante peso de la mano de obra en el conjunto de recursos disponibles”. Aquí hace relación con la participación del trabajo del productor y su familia como forma de ahorrar salario (Bocco, 1996). Los productores familiares capitalizados son

un claro producto del desarrollo capitalista. Debe tenerse en cuenta las inversiones en bienes de capital y las posibilidades de reproducción que las mismas le permiten a las familias para reproducir su ciclo.

En el caso de la vitivinicultura existen diferentes nivel de capitalización entre sus productores familiares, debido a la presencia de la tierra con derecho de riego y el cultivo (por ser perenne) son parte fundamental del capital patrimonial que posee la familia, además de la posesión de maquinarias y herramientas con destino a la producción. Se observa una relación entre el tamaño y posibilidades de acumulación que estaría dado entre las 10 y 20ha según zona vitivinícola y variedades implantadas (Martín, 2009). El diferente grado de capitalización que presentan las familias tiene influencia en las estrategias y trayectorias de sus unidades productivas. La posición y capacidad de negociación de los productores familiares respecto al acceso al crédito e insumos resulta determinante en la capacidad de subsistencia dentro del sistema productivo.

- **Características complementarias:** permiten entender a la producción familiar desde la heterogeneidad y complejidad que presenta este sujeto social

2.3.3 - Lógica y racionalidad propia de la producción familiar

Es importante reconocer la existencia de una lógica y racionalidad familiar en estas unidades, conformada por elementos culturales o subjetivos, que incluyen pautas propias de este tipo de producción, la construcción de identidad y transmisión de valores que los diferencia de los empresarios. Persiguen objetivos como la satisfacción de necesidades familiares, la solidaridad, la educación de los hijos, la preservación de la unidad productiva como patrimonio y el sostenimiento de un modo de vida entre otros (López Castro, 2009). Esto es lo que conforman “los capitales” de Bourdieu pero más precisamente al capital social, cultural y simbólico de la producción familiar.

Los productores familiares al considerar a la actividad agrícola como un tipo de ocupación social se pueden observar ciertas estrategias de acción que permiten a los sujetos elegir las opciones más razonables (no racionales). Bourdieu (2000) afirma que “el hecho de que las practicas se pueden calificar de razonables por estar dotadas de razón y ser sensatas, y no tengan su origen en la razón o el cálculo racional, tiene como consecuencia que los problemas y las maneras de resolverlos son completamente diferentes de lo que serían si se llevaran a un estado explícito y metódico”. Los agentes se relacionan de manera diferente y las prácticas se encuentran adaptadas a las exigencias y urgencias de la ocasión (Nogueira, 2009).

La presencia de esta razonabilidad permite explicar, muchas veces, cómo a partir de articular el papel de la familia, el trabajo, el ingreso y la herencia algunos productores familiares pueden subsistir en un contexto adverso.

2.3.4 – Modo de vida

Que la familia productora viva o no en la unidad productiva caracteriza el modo de vida de estos sujetos sociales. El movimiento del campo a la ciudad aparece como consecuencia de algunos cambios culturales y sociales, por la penetración de nuevas pautas de lo deseable

en términos de calidad de vida, acceso a servicios y a bienes de consumo. Así el modo de vida rural es puesto en cuestión y las prioridades productivas, económicas y familiares se establecen siguiendo nuevos parámetros y costos implicados en la reproducción familiar que aumentan.

La residencia de la familia en la zona rural, ya sea en la misma unidad productiva o en el pueblo correspondiente a donde se encuentra la misma, le otorga ciertos beneficios como la autoproducción de alimento, la capacidad de ahorro, relaciones sociales cercanas con los vecinos de siempre y una vida más tranquila, en detrimento a veces de no poseer los servicios básicos y complementario o de calidad y diversidad de los mismos.

Se considera que tomar en cuenta el lugar de residencia tiene peso a la hora de analizar las estrategias y trayectorias desplegadas por las familias productoras teniendo implicancia en aspectos económicos, sociales y productivos. Como así también, cobra importancia la residencia desde el punto de vista como estrategia de vivienda para cuando la familia crece y los hijos se independizan de los padres pero continúan los lazos con la producción, entonces la unidad productiva brinda espacio de contención a las nuevas familias en expansión.

2.3.5 - Dinámicas familiares y el traspaso generacional

Se observa que la dinámica de las familias en la producción agrícola tiene estrecha relación con los ciclos de vida, ya que identifican que las unidades familiares son al mismo tiempo unidades productivas y domésticas. Por lo que se propone centrar la mirada en la familia como grupo social con una dinámica que se ve influenciada por las características de la explotación, la forma de organización del trabajo y la producción a su interior y las relaciones que establece con agentes externos (Pizzolato, 1997; López Castro, 2009).

Bardomas (2000) señala que “las particularidades de cada unidad domestica ocupan un lugar central en el modo de funcionamiento de la explotación; no todas las explotaciones familiares funcionan de la misma manera ni todos los productores desarrollan las mismas estrategias”. En el conjunto de las estrategias considera que la “transmisión de la propiedad” juega un rol importante en la reproducción de la agricultura familiar. La persistencia de las unidades familiares se ve favorecida por la transferencia de tierra entre familiares que se retiran de la actividad y sus sucesores que ingresan en ella, sin que medie la participación del mercado. Así se conforma un mercado diferente, basado en la familia, con particularidades y leyes diferentes a las de oferta y demanda.

En el escenario actual del medio rural que es atravesado por procesos de cambio social es relevante contemplar la incidencia de estos factores en la forma de organización de la producción, ya que la población de productores familiares (al igual que los no familiares) presentan una baja probabilidad de continuidad de los hijos jóvenes en la actividad lo que pone en peligro la continuidad de este tipo de producción.

A modo de **conclusión**, se considera un *productor familiar vitícola*⁴ quien presenta un sistema de producción y de gestión conformado principalmente por la fuerza de trabajo del productor y/o su familia, en el cual la unidad productiva y unidad doméstica están integradas. Con un sistema de capitales formados por un componente patrimonial y simbólico, uno social y uno cultural, creando los valores a partir de los cuales actúa. Pudiendo contratar trabajo asalariado (transitorio y permanente hasta dos obreros incluido el contratista de viña) pero siendo mayor el aporte de trabajo familiar sobre el asalariado. Manteniendo una relación directa con el mercado de las uvas (industria). Además, pudiendo o no tener ingresos prediales o extraprediales complementarios con la actividad vitícola (pero siendo la viticultura la actividad principal), como forma de obtener ingresos que aseguren las necesidades reproductivas del grupo familiar.

En este trabajo para operacionalizar este concepto se utiliza la tipología de **Obschtko (2009)** propuesta por PROINDER, ya que es la base de la estructura política y de intervención del Estado. Se trabaja con los tipos de productor familiar B, C y D, es decir con productores familiares “semicapitalizados”, “capitalizados” y los que “poseen uno o dos trabajadores no familiares remunerados permanentes”. Los tipos propuestos presentan la superficie cultivada como variable de corte en la región de Cuyo. Para este estudio se consideró que los tipos A, B y D se adecuan a la realidad vitícola mendocina. En cambio el tipo C se considera que presenta un estrato de superficie muy ambicioso, ya que va de las 5 a las 25ha siendo muy grande la escala planteada en esta categoría para el objeto de este estudio, por lo que se plantea una subdivisión. Este planteo se sustenta en la relación que existe entre nivel de acumulación, grado de capitalización y superficie cultivada por el productor familiar vitícola.

Se apoya el uso de esta tipología de PROINDER, ya que es ampliamente utilizada como herramienta operativa en el ámbito de las políticas públicas dentro del sector agropecuario. Pero además, se tienen en cuenta las variables planteadas en la definición cualitativa para armar el perfil de productor familiar vitícola para la elección de los casos a entrevistar (se exponen en el capítulo 2). Esta investigación quiere hacer un aporte concreto en la caracterización del productor familiar vitícola, desde el punto de vista cualitativo como cuantitativo, pero sobre todo entendiendo las estrategias y prácticas puestas en juego por este sujeto social y así ajustar la intervención.

3-Estrategias de reproducción social y trayectorias en la agricultura familiar

3.1 – Definiciones teóricas

Las trayectorias y las estrategias de reproducción social son dos conceptos que se encuentran interrelacionados y son difíciles de separar. Para conocer la noción de estrategias se va a seguir principalmente las ideas de Bourdieu, en donde las mismas son

⁴ Tomando características puesta en valor por varios de los autores descriptos, pero siguiendo el planteo de Piñeiro 2003, Obschatko 2009 y “Registro Nacional de Agricultores Familiares” - RENAFA - para viticultores 2011

consideradas desde una doble perspectiva, tanto en relación a las características de los esquemas de producción como de los aspectos sociales y familiares que las constituyen.

Bourdieu (1994) define a las *estrategias de reproducción* social como “conjunto de prácticas fenomenalmente muy diferentes, por medio de las cuales los individuos y las familias tienden, de manera consciente o inconsciente, a conservar o a aumentar su patrimonio y correlativamente a mantener o mejorar su posición en la estructura de las relaciones de clase, es decir a reproducir su posición en el espacio social”. Este concepto si bien es complejo deja ver que contiene otros conceptos en su interior como los son el de práctica, familia y clase que deben ser revisados.

A través de las estrategias las familias buscan reproducirse biológicamente y, sobretodo socialmente, es decir, reproducir las propiedades que le permiten conservar su posición social. La familia es el lugar donde se desarrollan las estrategias de reproducción social, por lo tanto es el núcleo a partir del cual los miembros articulan acciones para garantizar su reproducción física y social; como así también es el ámbito donde se forman las disposiciones primarias de los agentes, el habitus, que se constituye en el principio de acción de sus prácticas sociales y por lo tanto de sus estrategias (Schneider y Ros, 2008).

Para entender la noción de *práctica en términos de estrategia* Gutierrez (2006) retoma las ideas de Bourdieu afirmando que “la noción de estrategia es el instrumento de ruptura con el punto de vista objetivista y la acción sin agente que supone el estructuralismo. Ella es el producto del sentido práctico como sentido del juego, de un juego social particular, históricamente definido, que se adquiere desde la infancia. El habitus como sentido del juego es el juego social incorporado, vuelto naturaleza”. Por esto, se puede decir que las estrategias desarrolladas por un agente no son sinónimos de elección consciente e individual guiada por el cálculo racional, por lo que las estrategias de las unidades productivas deben ser analizadas articulando la interrelación entre las prácticas de los productores y los determinantes estructurales, en este caso de la vitivinicultura (Aranguren, 2012).

Las prácticas que se desarrollan en el mundo social tienen “una lógica y un tiempo”. La reproducción del mundo social requiere tener en cuenta que las prácticas tienen una estructura temporal que se desarrolla a des-tiempo de la teoría. Los agentes actúan en un mundo que impone su presencia, con sus urgencias, entonces se debe dar respuesta a acontecimientos que se suceden en un aquí y ahora, sin la garantía del éxito y con la posibilidad del fracaso. Los agentes ocupan un lugar en el espacio que no es reductible a ser ejecutantes de normas explícitas sino que presentan un sentido práctico, reflexivo y discursivo que es originado por relación entre el habitus y el mundo social (Wilkis, 2004).

Aranguren (2012) sostiene que para comprender la persistencia de la agricultura familiar las prácticas en tanto estrategias han sido analizadas en los últimos años ponderando principalmente dimensiones económico-productivas, donde aspectos como las estrategias productivas, los niveles de capitalización, la ampliación de la escala de producción y la pluriactividad cobran significativa relevancia en numerosos e importantes trabajos. Sin embargo, se considera que para comprender en toda su complejidad las estrategias de

reproducción social en la agricultura familiar es necesario indagar en los agentes productivos, en tanto agentes socio-culturales, donde los aspectos productivos y los asuntos domésticos constituyen una trama compleja haciendo que los tipos de producción aparezcan ligados a las formas de vida.

Las prácticas sociales se encuentran insertas en el mundo social a través de una doble estructura: por un lado, desde una posición objetiva que ocupa cada agente en el espacio social, y por otro lado, desde una visión subjetiva de los agentes, es decir desde sus representaciones de la realidad. Relacionándose la práctica y la estructura, y los procesos sociales se desarrollan según la acción de los agentes en estrecha relación con las condiciones y contexto social en el que se encuentran (Aranguren, 2012)

3.1.1 - Espacio social

El espacio social es donde se desarrollan las acciones de los agentes, el cual se encuentra condicionado por varios factores: en primer lugar la historia de los agentes, el contexto, las relaciones e interacciones entre los diversos agentes que componen ese espacio; es pluridimensional y complejo. Es en este espacio donde se forjan las trayectorias y estrategias de reproducción social.

Bourdieu (1984) define el *espacio social* como “las diversas dimensiones del mundo social, construido sobre la base de principios de diferenciación, formado por un conjunto de propiedades que actúan en el universo social en cuestión, es decir, las propiedades son capaces de conferir a quien las posea poder en ese universo”. El espacio social de Bourdieu se construye a partir de tres principios: volumen de capital (conjunto de recursos y poderes efectivamente utilizables: capital económico, cultural, social y simbólico), estructura de capital (forma de distribución del capital global entre las diferentes especies de capital) y evolución histórica (trayectoria). Esto determina la existencia de clases y las distintas fracciones de clases dentro de este espacio (Gutierrez, 2011).

En este contexto, las *trayectorias* son definidas según Bourdieu (1994) como “toda trayectoria social debe ser comprendida como una manera singular de recorrer el espacio social, donde se expresan las disposiciones del habitus”. Así un individuo va formando su manera de ver el mundo de acuerdo a las disposiciones y posiciones que se desarrollan en los campos y además con los capitales adquiridos en la práctica social que le corresponde vivir. El concepto de trayectoria incorpora la dimensión del tiempo, es decir, considera como se desarrollan los hechos en el tiempo en un espacio dado y con un contexto particular.

3.1.2 - Campos y habitus

Como parte de la propuesta de Bourdieu hay que conocer las nociones de “campo” y “habitus” para llegar a la noción de estrategias. Los *campos* son espacios estructurados de posiciones o puestos cuyas propiedades dependen de la posición en dichos espacios. Un *campo social* se define por aquello que está en juego y por los intereses específicos, que son irreductibles a lo que se encuentra en juego en otros campos o a sus intereses propios.

Para que funcione un campo, es necesario que haya algo en juego y gente dispuesta a jugar, que esté dotada de *habitus* que implican el conocimiento y reconocimiento de las leyes inmanentes al juego, de lo que está en juego (Gutierrez, 2006). Para este estudio el campo social estaría dado por la actividad vitivinícola y algunos de los campos posibles serían: el campo producción de uvas, el campo industrial, campo comercialización, entre otros.

La estructura del campo es un estado de la relación de fuerzas entre los agentes o las instituciones que intervienen en la lucha o, de la distribución del capital específico que ha sido acumulado durante luchas anteriores y que orienta las estrategias ulteriores. Las luchas que ocurren en el campo ponen en acción la estructura de la distribución del capital específico. Todos los agentes comprometidos en un campo tienen intereses comunes, “la lucha presupone un acuerdo entre los antagonistas sobre aquello por lo cual merece la pena luchar” (Gutierrez, 2006). Se puede decir que el campo es un espacio de conflicto y competencia en el cual los participantes rivalizan por el monopolio sobre algún tipo de capital (Craviotti, 2012).

El concepto de *habitus*, es definido por Aranguren (2012) como “un sistema de esquemas de producción de prácticas, de percepción y de apreciación de las prácticas”. Bourdieu (2007) señala que “el *habitus*, es un sistemas de disposiciones duraderas y transferibles, estructuras estructuradas predispuestas para funcionar como estructuras estructurantes, es decir, como principios generadores y organizadores de prácticas y representaciones que pueden estar objetivamente adaptadas a su fin sin suponer la búsqueda consciente de fines y el dominio expreso de las operaciones necesarias para alcanzarlos...”.

Wilks (2004) acuerda que el *habitus* va al encuentro de sus condiciones de producción, realizando un trabajo de improvisación regulada, siguiendo un *modus operandi* que no es conscientemente dominado pero sí ajustado a las exigencias y urgencias que (pre)conoce. La complicidad entre el *habitus* y el mundo social reside en que uno y otro son producidos por la misma historia y que se reclaman mutuamente para (re)actualizarse, asegurando la posesión mutua entre el *habitus* (dotado de principios de apreciación y acción que hacen a la realidad mundana) y el mundo social que lo determina. Se podría decir que las estrategias de reproducción se encuentran enraizadas en las disposiciones duraderas (*habitus*) que ya han sido internalizadas por el individuo durante el transcurso de su vida social (trayectoria).

Se plantea entonces que el *habitus* orienta objetivamente a las prácticas por que actúa identificando las oportunidades y las restricciones que les son impuestas a los agentes. En este sentido se puede decir que el *habitus* gestiona las estrategias de los agentes por que establece las potencialidades inmediatas en el presente inmediato; el éxito de las estrategias esta dado por el ajuste entre el sentido práctico y el sentido objetivo. La noción de estrategia informa sobre la existencia de una sistematicidad a lo largo del tiempo en un conjunto de prácticas que tienen una dirección o intencionalidad objetiva sin ser conscientemente asumida. La historia tiene un rol importante, ya que el *habitus* origina prácticas individuales y colectivas que aseguran la presencia activa de las experiencias pasadas, que registradas bajo la forma de esquemas de percepción, de pensamientos y de acción, tienden a garantizar la conformidad de las prácticas y su constancia a través del tiempo.

El habitus es lo social incorporado, que se ha encarnado de manera duradera en el cuerpo, como una segunda naturaleza socialmente constituida. El habitus no es propiamente “un estado del alma”, es un “estado del cuerpo”, es un estado especial que adoptan las condiciones objetivas incorporadas y convertidas así en disposiciones duraderas, maneras duraderas de mantenerse y de moverse, de hablar, de caminar, de pensar y de sentir que se presentan con todas las apariencias de la naturaleza. El concepto de habitus permite pensar y analizar, entre otras cuestiones, el por qué de las prácticas y el por qué de las estrategias (Aranguren, 2012).

El habitus es lo que se está tratando de conocer y comprender en este estudio, ya que precede a las prácticas que determinan las estrategias y a sus veces van formando las trayectorias que han permitido la persistencia de muchos productores familiares vitícolas en el Este mendocino.

3.1.3 - Capitales

Bourdieu (1990) señala que “la posición de un agente en el espacio social puede definirse por la posición que ocupa en los diferentes campos, es decir, en la distribución de los poderes que actúan en cada uno de ellos; estos poderes son ante todo el capital económico, el capital cultural y social, así como el capital simbólico (...). Se puede así construir un modelo simplificado del campo social en su conjunto, que permita pensar, para cada agente, su posición en todos los espacios de juego posibles”. Como puede observarse Bourdieu libera al concepto de capital de la sola connotación económica y distingue distintas especies de capital (económico, cultural, social, simbólico) en tanto “conjunto de bienes acumulados que se producen, se distribuyen, se consumen, se invierten y se pierden” (Gutiérrez, 2006).

Gutiérrez propone pensar en “la manera de estar ubicado” de los agentes en la estructura social, así las prácticas sociales son analizadas en términos de “estrategias construidas por los agentes sociales en defensa de sus intereses (de conservar o mejorar su posición – dominante o dominada-, conservando o aumentando el capital que está en juego) ligados a la posición que ocupan en el espacio social, en relación a otras posiciones, en un campo determinado” (Aranguren, 2012).

A continuación se detallan las definiciones de las distintas especies de capital:

Capital económico: los capitales son los medios con valor económico de que disponen las familias en la unidad productiva y doméstica.

Capital cultural: el capital cultural está ligado a los conocimientos y habilidades que posee los agentes. “Puede existir bajo tres formas: en estado incorporado, es decir, bajo la forma de disposiciones durables (habitus) relacionadas con determinado tipo de conocimientos, ideas, valores, habilidades, etc. ; en estado objetivado, bajo la forma de bienes culturales, cuadros, libros, diccionarios, instrumentos, etc.; y en estado institucionalizado, que constituye una forma de objetivación, como son los diferentes títulos escolares” (Gutiérrez, 2006).

Capital social: El capital social está ligado a un círculo de relaciones estables que son el producto de “estrategias de inversión social consciente o inconscientemente orientada hacia la institución o reproducción de relaciones sociales directamente utilizables, a corto o a largo plazo” (Gutiérrez, 2006). La red de relaciones sociales es un “recurso” o un capital que se posee. Otro concepto según Cowan (2007) ligado al de capital social es el de reciprocidad, entendida como “los intercambios no mercantiles de bienes, tangibles e intangibles, a través de los cuales se establecen vínculos duraderos entre los individuos” (Aranguren, C 2012).

Capital simbólico: Forma que revisten las diferentes especies de capital, como el honor, el prestigio, salvación, relaciones, conocimientos, cuando son percibidas y reconocidas como legítimas (Gutiérrez, 2006).

En este estudio se va a dar cuenta de las estrategias de reproducción social desplegadas por los productores familiares vitícolas en complemento con la visión de estrategias de resistencia y otros conceptos afines. Para poder describir, con una mirada más cerca a la realidad, a las estrategias desplegadas por los productores familiares es necesario analizarlas no sólo en el ámbito de la producción y reproducción, sino en su relación con otras esferas como la familia, su dinámica y continuidad, y las instituciones económicas y políticas. Las acciones que despliegan pueden aparecer basadas en lo productivo principalmente, pero los productores se mueven en varios planos a la vez, coordinando varios principios que hacen a la reproducción de la unidad de producción y a la unidad doméstica bajo una sola mirada.

3.1.4 - Estrategias de resistencia en los productores familiares

Las estrategias de resistencia se refieren a un conjunto de prácticas cada vez más interrelacionadas, a través de las cuales el productor familiar se constituye como sujeto diferente; activamente continuadas o recreadas para confrontar los modos de ordenamiento actualmente dominante. Ploeg (2007) sostiene que “la resistencia no es más una forma de reacción sino de acción basada en la innovación. Involucra la búsqueda de autonomía a través del desarrollo de un conjunto de recursos auto-gobernados, tanto de recursos como sociales”.

Es importante conocer el origen de este concepto, parte de la globalización de la agricultura y de la implementación de un régimen socio-técnico productivista, que involucra el aumento de escala, la industrialización de la producción, y una creciente dependencia del productor de los mercados de insumos. Este marco, Craviotti (2012) advierte que “las formas de producción familiar en pequeña escala generan costos crecientes y fragilidad en los ecosistemas, varias de las prácticas orientadas a su reproducción adquieren, a veces de manera inconsciente y no planificada, el matiz diferencial de la resistencia.

Algunas dimensiones que incorpora este enfoque son: surgimiento de explotaciones multiproducto y diversificadas, por la creación de nuevos productos y servicios; menor dependencia de mercados de insumos; acercamientos de la agricultura con la naturaleza; la pluriactividad; surgimiento de formas locales de cooperación y la vuelta a las artesanías.

La resistencia no sólo se orienta a mantener cierta forma de producción, sino también a rescatar y mantener los recursos simbólicos y el patrimonio inmaterial que presentan las clases sociales en las áreas rurales. La elaboración de vinos caseros en los territorios rurales, por parte de los productores vitícolas, es un claro ejemplo de resistencia y valoración de un sistema basado en las tradiciones de un producto artesanal, un modelo productivo familiar y la búsqueda de diversificación de los ingresos.

3.2 -Definiciones complementarias al de trayectorias y estrategias

3.2.1 - Familia

Aranguren y Petrantonio (2010), afirman que “la familia juega un rol determinante ya que es el sujeto de las estrategias de reproducción social”. Por un lado es el núcleo a partir del cual sus integrantes articulan sus acciones para garantizar su reproducción física y social, y por otro, es el ámbito donde se forman las disposiciones primarias de los agentes, es decir, el habitus, que se constituye en el principio de acción de sus prácticas sociales y por ende de sus estrategias.

3.2.2 - Ciclo doméstico, dinámicas familiares y herencia

Para el análisis de las estrategias de los productores familiares es muy importante contemplar la composición y las dinámicas familiares, ya que al combinarse la unidad productiva y la doméstica se articulan proyectos individuales y colectivos que guían las actividades y el desarrollo de la vida social de las familias productoras. La toma de decisiones y el manejo de conflictos internos en este caso también presenta particularidades ya que no opera una racionalidad “formal” sino más bien los valores y las necesidades a satisfacer.

Las dinámicas familiares señala Craviotti (2001) inciden en “la organización del proceso de trabajo en el interior de las unidades, las actitudes frente a la tierra, las actitudes frente a la reproducción de la explotación, el destino de la producción, y los deseos profesionales de los padres en relación a sus hijos”. En cuanto a las estrategias de traspaso de la explotación familiar se sigue un criterio general que es el de preservar la explotación desde el punto de vista productivo. Se identifica una tendencia que resulta en la asociación entre herencia y aportes efectuados por los hijos en materia de dedicación a la explotación y el traspaso en vida de los padres, que supone obligaciones en responder por su manutención. En este sentido es importante rescatar la apertura de los padres respecto a la participación de los hijos en las decisiones y el interés de los hijos por continuar la actividad (López Castro, 2009).

Si se observa la gestión de la explotación, los ciclos domésticos marcan las etapas de las unidades productivas e influyen en los estilos de manejo, resolviendo cada momento de acuerdo a las tensiones entre disponibilidad de recursos y necesidades de la explotación como así también entre consumo e inversión.

Mascali (1990) describe las fases del ciclo doméstico y sus características, que son:

Fase de expansión: el matrimonio que asume la responsabilidad de la explotación es joven y puede no tener hijos o ser estos pequeños, pero no participan del proceso productivo. Se considera que el productor tiene menos de 45 años de edad siendo una persona joven y activa. La mayor fuerza de trabajo la realiza el productor, y su familia es una ayuda en los momentos de mayor demanda de mano de obra durante el ciclo productivo. Pudiendo contratar asalariados en los momentos de mayor demanda de mano de obra.

Fase de fisión: comienza cuando los hijos dejan de ser una ayuda y se incorporan como mano de obra al proceso productivo. Esta fase es la más abundante en recursos de fuerza de trabajo doméstica y la demanda de trabajo asalariada menor. También puede suceder que los hijos no se incorporen como mano de obra al proceso productivo; en este caso la demanda de mano de obra asalariada será mayor y la presencia de mano de obra doméstica menor. En esta etapa se considera que el productor presenta entre 45 y 65 años de edad, encontrándose todavía en una faz activa para el trabajo productivo.

Fase de reemplazo: comienza con la muerte productiva del padre. En esta fase la transmisión desde que el productor deja el trabajo físico hasta que se retira completamente dando lugar al recambio generacional. En algunos casos la mano de obra es aportada por familiares como los hijos y yernos pero también pueden existir hijos con actividades extra prediales. En esta fase el trabajo asalariado alcanza los niveles más altos. La edad del productor es mayor a 65 años, por lo que ya le es difícil realizar las tareas del ciclo productivo o requiere más tiempo para realizar una actividad en la unidad productiva.

La fase del ciclo doméstico que atraviesa cada familia en la producción está muy vinculada a las estrategias que va ir desplegando cada familia en las diferentes dimensiones (productivas, económicas y sociales). Conocer la etapa en que se encuentra cada familia ayuda a entender la forma en que cambian los objetivos (económicos o no) y el peso que tienen según las etapas en las que se encuentre la familia y el ciclo productivo.

3.2.3 - Estilo de manejo

Este concepto hace referencia a cómo se organiza la unidad productiva frente al uso de sus recursos para lograr los objetivos de la familia, teniendo en cuenta las relaciones familiares, los horizontes de consumos y las ideas a futuro que modelan las estrategias desplegadas por los productores familiares. La elección de un estilo de manejo está influenciada por el contexto y factores externos, como así también por factores inherentes a la explotación como pueden ser el habitus, la predisposición a la toma de riesgos, la actitud frente al endeudamiento (magnitud de la deuda a tomar), las ponderaciones de las consecuencias de las decisiones a futuro sobre la explotación y la familia, la auto percepción del productor en cuanto a su forma de manejo, la capacidad de planificación (con los recursos disponibles), cautelocidad y cantidad de personas que viven la explotación.

López Castro (2009) cita a dos autores que han desarrollado esta temática, por un lado Benett (1982) considera el manejo agropecuario como un sistema adaptativo, en donde se genera un esquema organizativo a través del cual los productores buscan alcanzar ciertos objetivos dando diferentes usos a los recursos productivos y sociales con los que cuentan, por lo que el modo de llegar a esos objetivos (económicos, sociales y culturales) no es el

único ni invariable. Se sabe que al decidir se ponen en juego diferentes factores, más allá de los estrictamente económicos, como los deseos de la familia, las tradiciones, la conservación de la tierra, entre otros. Por su parte, Barlett (1987) considera que los estilos de manejo reflejan formas de pensar y de resolver problemas frente a condiciones económicas, productivas, sociales y culturales.

La autora enuncia una serie de características para construir tipologías de estilos de manejo. Se va a tener en cuenta para el análisis en este estudio la características presentadas que toma en cuenta Barlett siendo las siguientes: la finalidad de la actividad agropecuaria y el estilo de vida que persigue la familia, la predisposición al trabajo directo del productor, habilidades de manejo productivo y de gerenciamiento, la importancia otorgada a conseguir la gran escala, disposición a contratar mano de obra asalariada.

Entonces la tipología que enuncia Lopez Castro (2009) presenta tres categorías de estilos de manejo: *los cautelosos*: evitan el endeudamiento, se ocupan de los detalles productivos, están predispuestos al trabajo físico duro, las estrategias no se renuevan más allá de los resultados que se obtengan en la explotación y buscan un estilo de vida cómodo pero modesto; *los ambiciosos*: utilizan la unidad productiva para conseguir status social y satisfacciones personales, buscan aumentar escala, organizar las actividades en base a trabajo asalariado y tienen tendencia a tomar mayores riesgos, centralidad al éxito económico y estrategias guiadas por la maximización de la eficiencia y la productividad; y una categoría intermedia que combina características de los dos en diferentes coyunturas, con despliegue de estrategias activas y sostenidas que permiten mantener y desarrollar las explotaciones.

Se concluye entonces que para este estudio se va a seguir a Bourdieu fundamentalmente considerando a las *estrategias de reproducción social* “al conjunto de prácticas desplegadas por las familias para lograr su reproducción, ya sea conservando o aumentando su patrimonio y de esta manera mantener o mejorar su posición dentro de la vitivinicultura de la zona Este de Mendoza tomando en cuenta su posición actual y las trayectoria seguida en los últimos 30 años”. Para ello es necesario conocer el funcionamiento de las unidades productivas y domésticas, sobre todo el actuar de la familia contemplando distintas dimensiones sociales, productivas, económicas y culturales.

4-Estrategias tradicionales y actuales en el medio rural

Se quiere prestar atención, en esta investigación, al desarrollo conceptual de dos estrategias que están presentes desde hace muchos años en el medio rural y que forman parte de las prácticas habituales que desenvuelven los productores agrícolas frente a momentos críticos. Las estrategias son: la pluriactividad y la integración (horizontal y vertical), exponiéndose a continuación estos conceptos. La pluriactividad forma parte decisiones voluntaria o por necesidad de los productores ejercerla, mientras que la integración es una estrategia muy vinculada a programas de intervención del Estado o del sector vitivinícola en general para el sector de la agricultura familiar.

4.1- Pluriactividad

En las ciencias sociales agrarias el concepto de pluriactividad no constituye una noción unívoca, ya que hay numerosos estudios sobre la temática pero varían en la forma de abordarla; así lo expresa Neiman et al (2001) cuando plantea que algunos autores prefieren hablar de agricultura “part time” vs “full time” poniéndole énfasis en el tiempo dedicado al trabajo directo del productor y su familia en la agricultura y que otros adoptan la denominación “pluriactividad” en contraposición de “monoactividad” haciendo hincapié en la combinación de ocupaciones y su integración en distintos sectores de la actividad económica.

En otros casos se emplea el concepto para referirse a situaciones donde hogares de productores ejercen actividades que trascienden lo propiamente predial agropecuario (por ejemplo la comercialización de la producción en la propia finca), mientras que en otras vertientes analíticas, se prefiere restringir su uso a situaciones donde la actividad predial se combina con el ejercicio de actividades extra prediales no agropecuarias (Craviotti, 1999).

Para Fuller (1990) el término pluriactividad “permite incluir actividades laborales que no necesariamente se ven remuneradas en dinero, y en las que existe un pago en especie, contraprestación de trabajo y otros arreglos informales”. Incluye actividades de procesamiento de la producción primaria, actividades no agrícolas en la finca, el empleo en otras fincas y actividades asalariadas fuera de la agricultura. Mientras que Schneider y Conterato (2006), por su parte, define a la pluriactividad como “un fenómeno a través del cual miembros de las familias que habitan en el medio rural optan por el ejercicio de diversas actividades, o más rigurosamente, optan por el ejercicio de actividades no agrícolas, manteniendo la vivienda en el campo y una ligazón, inclusive productiva, con la agricultura y la vida en el espacio rural”. Por su parte, Neiman, (et al 2001) usan el término de “pluriactividad” para referirse a productores agropecuarios que adoptan una ocupación complementaria y cuya actividad extrapredial la realizan bajo cualquier categoría ocupacional. Es decir entonces, que las explotaciones familiares son definidas como pluriactivas cuando el productor y/o cualquier miembro de la familia combinan el trabajo de la explotación con otra ocupación relacionada o no con el sector agrícola, ya sea como asalariados o como cuentapropista o empleadores.

Craviotti (2006) señala que “la pluriactividad está ligada a la noción de nueva ruralidad”, tomando el caso de Del Grossi y Graziano da Silva del 2002, en donde estos autores señalan que a partir de mediados de los 80 surge un “novo rural” en Brasil. Se trata de un espacio rural penetrado por el mundo urbano, con viejos y nuevos actores como los denominados neo-rurales (profesionales liberales y otros ex habitantes de la ciudad que pasan a residir en el campo), los asentados (ex “sin tierra”) y los “sin-sin” (sin tierra, sin empleo y casi siempre también sin casa, salud, educación y principalmente, sin organización). Es decir que este enfoque vincula tres dimensiones: la diversificación de actividades ligadas a nuevas demandas sociales, la inter relación rural-urbana y la existencia de nuevos actores.

La pluriactividad puede desarrollarse como una estrategia de sobrevivencia, mayormente en unidades productivas medianas y pequeñas de baja rentabilidad en el medio rural o como estrategia de capitalización para unidades productivas de medianas a grandes posibilitando la disponibilidad de ingresos externos que les permite realizar inversiones.

La persistencia y su expansión llevan a dejar de lado la consideración de la pluriactividad como un fenómeno transicional, y a percibirlo como un rasgo estructural de las economías de los países desarrollados (Craviotti, 1999). Por eso, es necesario precisar que la pluriactividad en las explotaciones familiares no constituye un fenómeno nuevo, aparece en las últimas décadas como un tema que adquirió mayor relevancia y que presenta nuevos significados en el actual escenario de reestructuración social y productiva del mundo rural y de la actividad agraria (Quaranta, 2006).

La diversificación en términos económicos, se define como la combinación de múltiples actividades para generar diferentes fuentes de ingresos. Para el desarrollo de esta investigación *la pluriactividad*, es un tipo de diversificación, que adquiere característica particulares, constituyendo un fenómeno complejo y amplio, el desarrollo de emprendimientos agrarios (agroindustria artesanal), la prestación de servicios ajenos a la agricultura (turismo rural) y la inclusión de actividades no agrarias (empleo) en el esquema reproductivo familiar. Esto constituye un esquema de organización de la producción que se adapta a los requerimientos del modelo agrario actual, formando parte de las estrategias de reproducción de las unidades familiares. El objetivo común de todas estas posibles actividades es la diversificación de los ingresos principalmente, pero también disminuir el riesgo de la actividad agrícola y aportar a la estabilidad de la unidad familiar.

Esta combinación de actividades dentro de la explotación con otras actividades fuera de la misma (ya sean agrarias o extra agrarias) por parte del productor o algún miembro de la familia es utilizada como herramienta de persistencia. Los objetivos pueden ser diferentes según las coyunturas y las trayectorias específicas. Pudiendo complementar los ingresos familiares para asegurar la reproducción social del grupo doméstico y de la unidad productiva, o generando procesos de acumulación que permitan la reproducción ampliada (con capitalización, expansión de escala), o para satisfacción de las necesidades de realización personal o profesional de algún miembro de la familia (lo cual puede actuar en detrimento del carácter familiar de las explotaciones, debilitando el compromiso de los miembros de las familias con el proyecto conjunto) (López Castro, 2009).

Resulta interesante observar a la pluriactividad y determinar su impacto sobre las múltiples dimensiones del hogar, la unidad productiva y sus capitales según quien sea el miembro de la familia que la desempeña y de que se trate la actividad. Craviotti (1999), señala que los impactos pueden darse en diferentes dimensiones: por una parte en la organización del trabajo a nivel familiar, producto de la necesidad de compatibilizar las diferentes actividades; en la estrategia productiva y comercial, no sólo por la búsqueda de un ajuste entre las mismas sino porque pueden darse transferencias de los ingresos provenientes de la actividad extrapredial a la actividad agraria o viceversa. Como así también, presenta impactos en las relaciones inter-generacionales y de género, en la medida en que el ingreso externo puede conllevar a cambios en los roles y en la distribución de poder al interior de la

familia (Craviotti, 1999). Es importante tener en cuenta que el desempeño de una nueva actividad aumenta el capital social, simbólico y cultural de quien lo realiza teniendo un impacto positivo a nivel personal ayudando a mejorar también el capital económico del grupo familiar.

En todos los casos, la pluriactividad apunta a describir situaciones en donde el empleo como los ingresos se diversifican entre fuentes agrícolas y no agrícolas, o prediales y extra prediales (Neiman et al, 2001). La combinación de actividades agrarias y no agrarias por parte de los diferentes estratos de la estructura agraria y el peso creciente que adquieren estas últimas en la conformación del ingreso ha planteado nuevos desafíos (Craviotti, 1999).

El diversificar los ingresos en las unidades familiares puede llevar a situaciones de peligro a la producción familiar cuando ya se ha cumplido con el objetivo de la supervivencia y se mantienen los ingresos extra prediales tomando el carácter de ingreso principal, ya que puede ser el paso previo al abandono de la actividad, o a la transformación de las unidades en prestadoras de servicio o no constituir más la categoría de unidad familiar.

En cuanto a la composición de los ingresos de los productores familiares es interesante diferenciar la procedencia de los mismos y el peso que presentan en el ingreso total de la unidad familiar. Para ello, es necesario observar la organización del uso de los ingresos, si las actividades complementarias tienen un carácter permanente o transitorio, quien realiza la actividad dentro de las unidades familiares, ya que la pluriactividad como estrategia puede tener diferentes motivaciones y resultados, que impactan modelando las trayectorias de los productores y propiciando diferentes capacidades de sostenimiento en la actividad.

4.2 - Integración

A partir de los años 80 en Argentina, como en la mayoría de los países de Latinoamérica, se implementaron políticas estructurales de ajuste como la privatización, reducción del peso específico del Estado en la economía y apertura de la economía nacional al movimiento de la economía internacional. La década de los '90 siguió en esta línea caracterizándose por la concentración económica, la contracción del Estado y el creciente retiro de sus funciones redistributivas, modificaciones en el mercado de trabajo con aumento de la precarización y el desempleo, caída del ingreso, aumento de la pobreza con la incorporación de sectores medios o "nuevos pobres". Esta crisis de concentración y centralización del capital afectó fundamentalmente a las pequeñas y medianas empresas.

Dentro del sistema productivo, la crisis que afectó al productor familiar se basó en la concentración de los factores productivos, un modelo económico encaminado a fomentar competitividad a nivel internacional, eficiencia económica productiva y un avance sobre las economías de escala a nivel interno. Por lo tanto, bajo estas reglas del juego en el sector agropecuario los sujetos sociales mencionados quedaban rápidamente excluidos de no mediar la implementación de estrategias alternativas (Tort y Lombardo, 1996).

4.2.1 - Asociativismo

El asociativismo, entendiéndolo como la integración entre pares, ha sido históricamente una estrategia de supervivencia utilizada por los productores familiares con pequeñas y medianas unidades productivas, buscando soluciones a distintas problemáticas ya sean económicas, productivas, sociales y políticas, que hacen a la vida diaria de los productores.

El alcance de las formas asociativas pueden ir desde el conjunto total de las actividades y factores que implica el proceso productivo (asimilándose entonces a las cooperativas de trabajo o producción), hasta solo uno de los componentes. Dentro de esta última situación puede mencionarse a la asociación de productores como medio para la realización de alguna de las tareas o fases del proceso agroindustrial, por ejemplo como es el caso de la comercialización. Pero también, aparecen nuevas formas asociativas en el medio rural relacionadas con el uso conjunto de maquinaria e implementos agropecuarios, la compra en común de insumos, la cría conjunta de animales, el procesamiento parcial o total de un producto primario, el almacenamiento compartido, la capacitación y asistencia técnica, la prestación y/o contratación de servicios a terceros, la colocación de servicios en la comunidad (telefonía, caminos, electrificación, etc.); y aún la gestión administrativa compartida son casos en donde los productores se asocian para emprender estas actividades en conjunto (Tort y Lombardo, 1996). En la actualidad las formas asociativas se están difundiendo nuevamente como alternativas organizacionales, ya sea a través de políticas institucionales o por el trabajo que desempeñan organizaciones de base en el medio rural.

El asociativismo permite a las unidades de producción aumentar su eficiencia, incorporar tecnologías a un costo tanto económica como socialmente accesible, incorpora valores comunitarios, elaborar y/o comercializar la producción en conjunto, aumentar la capacidad de negociación, etc. También, se valora su aporte al mejoramiento de las relaciones sociales que se generan al pertenecer a una asociación por los vínculos que se establecen hacia dentro y hacia fuera de la esfera netamente productiva. Por lo que la integración aumentaría los capitales de Bourdieu, es decir el capital social, cultural, económico y simbólico, tanto en su estructura como en volumen debido a las diferencias que se establecen entre unidades productivas integradas y no integradas.

En este estudio se plantea dentro del asociativismo al cooperativismo y los proyectos de intervención propuestos por el Estado, ya sea provincial o nacional, en donde se fomenta la formación de grupo con diferentes objetivos. Entre ellos se encuentran el Programa PROVIAR de la Cooperación Vitivinícola Argentina (COVIAR), Programa Minifundio y Programa Cambio Rural, estos dos últimos pertenecen al Programa Federal de Apoyo al Desarrollo Rural Sustentable (PROFEDER) del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA).

4.2.1.1 - Integración horizontal en cooperativas

Las cooperativas en el medio rural forman parte del entramado de instituciones en donde los productores familiares encuentran ciertos atributos diferenciales. Así lo expresan Lattuada y Renold (2006) en los países con una extensa tradición cooperativa, como los europeos, y aquellos que captaron tempranamente su influencia, como la Argentina, las cooperativas forman parte de la institucionalidad rural, entendida como las organizaciones que promueven determinados valores asociados a la solidaridad, democracia, transparencia,

progreso económico y social. Asimismo, constituyen una red de organizaciones de naturaleza económica enraizadas históricamente en el territorio, que trascienden ese fin para convertirse en núcleos promotores de actividad social, cultural y de referencia simbólica para los pobladores rurales.

Estas instituciones se construyen a partir de un sentido común del “deber ser”, a la vez estas organizaciones operan como conjuntos de individuos unidos por una meta común. Los individuos pueden considerar beneficiosa su pertenencia a organizaciones porque les proporciona ciertos bienes a menor costo que si los gestionaran individualmente y otros bienes, que por sus características, no podrían alcanzar a través de la mea gestión individual (como información, representación pública); también puede proporcionar prestigio y contención (Valdemarca, 2006).

Dentro de la vitivinicultura, el sector productivo siempre se ha caracterizado por poseer un bajo nivel de integración formal entre productores y establecimientos industriales, mientras que las cooperativas han sido “la figura” que ha permitido la integración entre productores primarios y poseer una bodega, dándose al mismo tiempo una integración vertical. Las primeras cooperativas vitivinícolas se formaron vinculadas en gran medida a los inmigrantes italianos y españoles a principio del siglo XX pero se consolida a partir de la década del 40 con políticas de Estado de promoción en el sector rural.

Las cooperativas estaban dedicadas básicamente a la actividad bodeguera, por lo que el objeto fundamental de las mismas era que los productores elaboraran sus uvas en ella para luego fraccionar y comercializar el vino, o bien vendieran el vino elaborado sin fraccionar, es decir a granel. Históricamente este fue el esquema de los pequeños y medianos productores vitícolas que optaban por alcanzar las estepas de elaboración y comercialización de su producción a través de la asociación a las cooperativas y de esta manera mejorar su poder de negociación al vender vino y no uva.

Ya en los años 70 se funda la Asociación de Cooperativas Vitivinícolas (A.CO.VI) que agrupaba cooperativas primarias para canalizar demandas gremiales, y a finales de los 80 se funda la Federación de Cooperativas Vitivinícolas Argentina (Fe.Co.Vit.A.) debido a la necesidad, dada la crisis que atravesaba el sector, de organizar un sistema de provisión de insumos, de distribución y comercialización común. Así es que, en 1988 Fe.Co.Vit.A adquiere la estructura de Bodegas y Viñedos Giol³⁵ (porque fue privatizada) y ésta era la bodega más grande de Mendoza que actuaba por lo tanto como reguladora del mercado de uvas hasta ese momento. La venta de Giol formaba parte de una medida del gobierno para implementar la total liberalización del mercado de uvas y vinos, dejando al sector sin políticas activas por parte del estado provincial. Por su parte, los productores vitícolas dejan de tener un acceso garantizado a la transformación de la materia prima quedando sujetos a

⁵ Fe.Co.Vit.A en 1988 gana la licitación (marcas, instalaciones de fraccionamiento y centros de distribución nacionales) y a principios de 1990 toma posesión efectiva de los activos (Neiman, G. INTA- FAO, 2009). Es así como a nivel nacional se desarrolla la primera privatización, que no fue común sino que la empresa que entregada a la Federación, para mantener el rol social que cumplía Giol. Fe.Co.Vit.A. ha logrado posicionarse como una de las mayores empresas que comercializa vinos y mostos en el mercado interno y una de las primeras empresas exportadoras de vinos y mostos de la Argentina.

relaciones contractuales (pero dentro de la informalidad) con bodegueros y/o a los precios de mercado (Neiman, Lindemann y Troilo, 2009).

Por otra parte, esta etapa modifica estructuralmente el sistema cooperativo mendocino, porque Fe.Co.Vit.A incorpora a 36 entidades (la mayor parte ubicadas en la zona Este de Mendoza) y a muchos de los productores independientes (muchos pertenecientes a la zona Este) que le vendían a Giol, transformándose desde entonces en uno de los 5 actores más importantes del mercado interno de vinos comunes.

Es importante aclarar que no todas las cooperativas vitivinícolas se encuentran integradas a Fe.Co.Vit.A, siendo las no integradas, a esta organización de segundo grado, entidades con algunas limitaciones económicas y/o de respaldo por no presentar la estructura de la federación para hacerle frente a momentos de crisis.

4.3 - Integración en programas de intervención

Los programas de intervención en el medio rural son parte de las políticas vinculadas al sector agropecuario que tiene por finalidad atender a problemáticas relacionadas con la actividad productiva, en este caso particular son programas que vinculan a productores vitícolas entre sí o ellos con establecimientos industriales. A continuación se presentan las características generales de los mismos para comprender su implementación y su función con la producción familiar vitivinícola.

4.3.1 - Programas: Minifundio y Cambio Rural (PROFEDER)

El ProFeder se creó en el año 2003 para contribuir a la promoción de la innovación tecnológica y organizacional en el sector productivo, fomentar el desarrollo de las capacidades de todos los actores del sistema y el fortalecimiento de la competitividad sistémica regional y nacional, en un ámbito de equidad social y sustentabilidad (Carpeta Institucional PROFEDER, 2011).

Sus objetivos buscan fortalecer el desarrollo con inclusión social, integrar las economías locales y regionales a los mercados internos y externos generando empleos e ingresos en el medio rural. De esta manera, el Programa basa su apoyo en las familias y empresas productoras mejorando los sistemas socio-productivos locales, la seguridad alimentaria, el agregado de valor y la diversificación, como aspectos fundamentales para el desarrollo. Para ellos se requiere la incorporación de tecnologías productivas, organizacionales y comerciales y, sobre todo, la articulación de diversos actores para fortalecer el capital social en los procesos de desarrollo territorial.

4.3.1.1- Programa Minifundio

La pobreza rural en la Argentina está relacionada con la alta incidencia del minifundio en su estructura agraria. Esta forma de producción es típica de más de la mitad de las explotaciones agropecuarias en las economías regionales. Para dar una respuesta a esta problemática, en 1987 el INTA creó el Programa Minifundio, que establece un plan de actividades con la participación de técnicos de la institución y productores del medio.

Los productores agropecuarios destinatarios de este programa son los que presentan las siguientes características: escasez de recursos naturales y económicos, pequeñas unidades productivas en función del núcleo familiar, tenencia precaria de la tierra, baja remuneración de la mano de obra familiar, falta de tecnología y asesoramiento profesional adecuados, dificultad de acceso al crédito, poco poder de negociación en los mercados y debilidad organizativa.

El objetivo del programa es propiciar acciones para mejorar los ingresos y calidad de vida de los minifundistas, sobre la base de un desarrollo auto sostenible, que posibilite su transformación ampliando las posibilidades de capitalización y aumentando el nivel organizativo de este sector. El programa financia al técnico a cargo del proyecto y le brinda un presupuesto anual (dividido por trimestres) para gastos operativos del plan de actividades y pago de algunos gastos en conceptos de servicios hacia los productores.

4.3.1.2 - Programa Cambio Rural

El Programa Federal de Reversión Productiva para la Pequeña y Mediana Empresa Agropecuaria (Cambio Rural) fue creado en el año 1993 por la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca dependiente del Ministerio de Agricultura de la Nación. Cambio Rural consiste en integrar a productores con problemáticas comunes formando un grupo, el cual es coordinado por un asesor técnico del sector privado, acompañados por profesionales de INTA. El programa promueve la búsqueda de alternativas que permitan incrementar los ingresos, elevar el nivel de vida, generar nuevas fuentes de empleo, retomar el proceso de inversión y posicionarse mejor en los mercados.

Los objetivos del programa son:

- Asistir al productor en la organización y gestión de su empresa, considerando la producción, la transformación y la comercialización, con la finalidad de mejorar sus ingresos y facilitar su integración a la cadena agroalimentaria.
- Capacitar a los actores sociales responsables de impulsar los cambios necesarios en las PyMES agropecuarias.
- Promover la integración de acciones del sector público y privado, facilitando el acceso a mercados y a las vinculaciones comerciales necesarias para lograr el fortalecimiento del sector.
- Fortalecer la articulación público-privada para vincular las demandas de los productores con los sectores de oferta tecnológica.
- Promover y participar en acciones de desarrollo local y regional, contribuyendo a crear las condiciones que faciliten el financiamiento del desarrollo rural y agroindustrial.

El programa financia parte del sueldo del asesor privado que pasa a ser el técnico del grupo quien debe guiar las reuniones mensuales, las visitas técnicas a las unidades productivas y la ejecución del plan de acción colectiva.

4.3.2 - Programa de Integración de Pequeños Productores a la Cadena Vitivinícola (PROVIAR)

El programa PROVIAR inicia en el año 2010 y surgió a partir del Plan Estratégico Vitivinícola (P.E.VI 2020) llevado a cabo por la Corporación Vitivinícola Argentina (CO.VI.AR) institución creada⁶ para tal fin. Uno de sus objetivos es el “apoyo a los pequeños productores vitícolas”, por lo que existe un proyecto dedicado al sector de “Pequeños Productores”, el cual articula con los “Centros de Desarrollo Vitícola” (CDV) presentes en todas las regiones vitícolas del país, creados para ejecutar en todos los territorios acciones con los productores. Este programa cuenta con financiamiento del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) por US\$ 50 millones⁷ (Altchusler, Palazzo y Silva, 2010).

El objetivo del programa es mantener “una viticultura con viticultores” para ello es necesario sostener el modelo social y productivo de nuestro país, es decir, mantener las pequeñas y medianas unidades productivas. Este proyecto contempla una doble integración: horizontal (entre productores) y vertical (productor – establecimiento industrial), teniendo como herramienta un subsidio que apunta a realizar mejoras productivas de la mano de la incorporación de tecnología y capacitación a los productores vitícolas y así mejorar las unidades de producción.

Para ingresar al Programa, se debe conformar un grupo Asociativo de Pequeños Productores⁸ (GAPP) entre un establecimiento industrial (bodega, mostera, pasera, galpón de empaque) y un grupo mínimo de 10 productores, los cuales deben acordar y suscribir un contrato de asociación por un mínimo de 10 años, pudiendo o no existir una relación comercial previa entre los mismos. Si el número de productores del grupo supera los 11, a partir de éste y hasta un máximo de 30 productores, el bodeguero que los integra recibe un aporte no reembolsable (ANR) de 1.500 US\$ por productor (del 11 al 30), teniendo además la posibilidad de acceder a ventajas financieras, tales como créditos a tasas diferenciales. Los productores integrados, por su parte, reciben un subsidio para mejoras en la unidad productiva, que puede llegar hasta 3.000 US\$ por ha, con un límite de 20.000 pesos por productor. Estos, no reciben el dinero en forma directa, sino que se paga a los proveedores de los insumos o servicios necesarios para la mejora de la finca. El proyecto además financia un ingeniero o un enólogo que acompaña la implementación del Plan Integrado de Negocios (PIN) que debe elaborarse para cada grupo asociativo.

⁶ A través de la Ley nacional 25.849/03 y su decreto reglamentario 1.191/04, con la figura de “persona de derecho público no estatal”.

⁷ Cuenta además con el aval y supervisión del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación. La ejecución está a cargo de CO.VI.AR, a la que se delegó el diseño del programa y la puesta en práctica del operativo.

⁸ Los mismos deben poseer hasta 20 hectáreas cultivadas con vid y al menos el 50% de sus ingresos totales deben provenir de la actividad vitícola.

4.4 - Integración de los productores familiares a la cadena agroindustrial

En la vitivinicultura conocer como se desarrolla la integración resulta crucial en la actualidad económica y sociopolítica del sector; y para el estudio de esta investigación también, ya que la integración o no y las diferentes maneras de vincularse de los productores familiares con la industria forma parte de una de las estrategias desplegadas para lograr reproducirse.

La viticultura es una actividad productiva que históricamente ha tenido como destino principal la industria, en este caso bodegas. En donde la uva provista por los productores primarios es transformada en vino básicamente. La relación producción-industria durante el siglo XX ha sufrido importantes modificaciones, algunas tienen que ver con cambios que responden al contexto político - económico y otras tienen que ver con modificaciones específicas de la etapa industrial. En los últimos tiempos la industria dejó de ser una simple transformadora de uva en vino para desempeñar funciones más complejas, que hacen a la competitividad de las empresas. La industria dentro de la cadena vitivinícola ejerce el control de la producción primaria y la provisión de insumos (hacia atrás) y la distribución comercial y diversificación de actividades (hacia adelante) convirtiéndose en un eslabón muy fuerte.

La integración entre los productores familiares y la industrial es una relación que tradicionalmente se encuentran en desigualdad de condiciones, por lo que aparecen constantes tensiones al interior de la misma, por un lado está el segmento conformado por una gran cantidad de pequeños productores, mayormente debilitados, descapitalizados y en constante retracción cuantitativa, y por el otro lado hay un sector industrial con un fuerte dinamismo en cuanto a inversiones, innovación, acceso a mercados, etc. en donde el agente industrial fija no sólo el precio de la uva sino también las condiciones de pago hacia el productor. Además, al momento de la cosecha el productor debe ingresar la uva a la bodega o pierde la producción, mientras que el bodeguero mantiene un producto no perecedero a corto plazo como lo es vino.

Los modelos de mayor flexibilidad productiva adoptados por la agroindustria, las tendencias de mejoramiento de la calidad y a la creciente diferenciación de los productos para satisfacer nuevas demandas de los consumidores, han transformado las relaciones de integración con el sector primario. Como consecuencia de ello se produce una desarticulación y transferencia de valor hacia el sector industrial, perjudicando la rentabilidad de las explotaciones agrícolas, por lo tanto su competitividad productiva y su sustentabilidad. El gran desarrollo de la agroindustria en el nivel internacional y las nuevas exigencias de la demanda para satisfacer las necesidades cambiantes de los consumidores han inducido a que la agricultura se convierta en sub-sector subordinado, desde el punto de vista económico y de decisión, en la cadena alimentaria (Bocco, 2003).

Los procesos de integración pueden clasificarse, según Teubal, (1995), en:

- *Integración vertical por propiedad*: cuando la empresa agroindustrial integra en una misma propiedad la producción primaria, industrial y de comercialización.

- *Integración vertical contractual*: donde la agroindustria controla los procesos técnicos de producción de la materia prima de sus proveedores (integración contractual total) o bien solamente se asegura el aprovisionamiento de la materia prima (integración contractual elemental).
- *Integración vertical asociativa y cooperativizada*: es el caso típico de asociación horizontal de los productores de materia prima que integran verticalmente algunas etapas de la producción industrial y la comercialización.
- *Integración vertical vía poder del mercado*: se da cuando el polo integrador controla un recurso o un insumo básico en forma monopólica u oligopólica.

Según esta clasificación las posibles integraciones por las que puede optar un productor vitícola se encuentran las contractual y la asociativa o cooperativizada.

Capítulo 2

METODOLOGÍA

1-Introducción

Este capítulo tiene como objetivo hacer un repaso metodológico de la investigación, mostrando los objetivos de estudio, las estrategias metodológicas utilizadas y el diseño propuesto para finalmente llegar a comprender la persistencia del productor familiar vitícola en el Este mendocino en un contexto de profundos y dinámicos cambios.

2-Objetivos de la investigación

2.1-Objetivo General

Describir y comprender las trayectorias y las estrategias de reproducción social, considerando las dimensiones tecnológicas y productivas; sociales y culturales; como también económicas y comerciales que han desarrollado los productores familiares vitícolas del oasis Este mendocino en el periodo que va desde fines del siglo XX (1980) hasta la actualidad.

2.2-Objetivos específicos

- Identificar y describir los procesos de transformación globales ocurridos en la vitivinicultura, determinando su impacto en la producción vitícola del oasis Este poniendo énfasis en los procesos de cambio tecnológico, productivo, social y económico.
- Analizar el comportamiento de las unidades productivas familiares vitícolas en función de los cambios originados. Determinando las trayectorias que han seguido las unidades productivas, como así también analizar las estrategias de reproducción social puestas en juego observando aspectos de cambio tecnológico, productivos, comerciales y de ingresos.
- Determinar la importancia y el impacto de la integración dentro de las unidades de producción familiar vitícolas, tanto horizontal y vertical, dentro de las estrategias de reproducción.
- Identificar la presencia de la pluriactividad en las unidades vitícolas familiares y su comportamiento dentro de las estrategias de reproducción social.
- Aproximarse la percepción de los productores vitícola familiares sobre la continuidad como sujeto social dentro de la cadena vitivinícola.

3-Estrategia metodológica

3.1-Enfoque metodológico

El enfoque propuesto para esta investigación responde a la metodología de “estudio de caso” como diseño de investigación, en donde se combinan métodos cuantitativos y cualitativos (Yin, 1994; Mayer, 2001) estableciendo claramente una relación entre ambos tipos de metodologías a través de articulaciones que validan la misma y pudiendo desarrollar una predominancia de alguno de ellos o no (Gallart, 1992; Bericat, 1998; Ivankova, Creswell y Stick, 2006). El uso de esta estrategia metodológica tiene por objeto la construcción de teoría de diferente alcance y nivel, para interpretar la vida y organización social (Eisenhardt, 1989; Dooley, 2002).

Esta mirada, que define la utilización combinada de métodos y procedimientos de investigación (Tashakkori y Teddlie, 1998), inductivos y deductivos, se orienta tanto en captar los aspectos subjetivos como los objetivos de la vida social y considera la existencia de un mundo exterior, aunque no existe una única y definida verdad sobre el mismo, a la vez que se da por descontada la carga valorativa del investigador al observar el problema (Neiman y Quaranta, 2006). Truffer, (2010) establece que esta metodología de investigación “es una herramienta que permite caracterizar en profundidad una situación compleja considerando múltiples características que el investigador haya escogido y relacionándola con su entorno” (Dibella, 2012).

Este estudio propone comprender las trayectorias y estrategias de reproducción social de productores familiares en la vitivinicultura a nivel local, respondiendo a un interrogante más global que es la persistencia de estos sujetos social dentro de la agricultura. Esta problemática se encuentra muy ligada a una serie de factores endógenos y exógenos, de carácter coyuntural y estructural, de índole local y global que hacen a la problemática en cuestión. En este sentido, este tipo de estudio permite abordar fenómenos complejos, en términos holísticos y significativos, en sus contextos específicos de acontecimientos. Es por ello que tienden a responder interrogantes de “como” y “porque” suceden y se construyen determinadas prácticas. Estos diseños no se limitan a explotar o describir fenómenos sociales, tienen la capacidad de captar la complejidad del contexto y su relación con los eventos estudiados, siendo particularmente apropiados en los casos en que los límites entre estos y el contexto resultan difusos (Naeiman y Quaranta, 2006).

La combinación de métodos cuantitativos y cualitativos es la estrategia para llegar a resolver los interrogantes propuestos que se materializan en los objetivos específicos del trabajo. Esta perspectiva metodológica permite recuperar las dimensiones macro y micro del fenómeno, ya que las trayectorias y estrategias de reproducción social desplegadas por los productores familiares sólo pueden explicarse analizando conjuntamente aspectos macro estructurales y la perspectiva de los actores involucrados. Es aquí donde se ha puesto mayor énfasis para analizar e interpretar las prácticas de los productores familiares dentro de la vitivinicultura. Otro aporte de este enfoque de investigación es que se aproxima al contexto histórico del fenómeno en estudio para su contextualización poniendo de manifiesto la complejidad del mismo.

3.2-Diseño de investigación

El diseño se estructura a partir de las diferentes instancias y componentes del proceso de investigación. Para responder a los interrogantes de este estudio, que son el objeto de este trabajo se desarrolla un marco conceptual con aportes teóricos sobre las temáticas de interés, se definen los dispositivos metodológicos, fundamentalmente de recolección y análisis de la información, y posteriormente la construcción de calidad y validez de los resultados del estudio (Neiman y Quaranta, 2006).

Se define como objeto de estudio del presente trabajo a “*las trayectorias y las estrategias de reproducción social*” de la producción familiar vitícola del Este mendocino, considerando sus dimensiones tecnológicas-productivas, sociales y culturales, y por último económicas y comerciales, y la relación entre ellas. Estas dimensiones cabe aclarar que no son compartimentos estancos ni separados, se van desarrollando en forma dinámica y espontánea, presentando una fuerte vinculación.

Para abordar el objeto de estudio de la investigación se va a contemplar el “estudios de casos múltiples y colectivos” (Marrado, Archenti y Piovani, 2007), ya que consiste en una investigación comparativa de varios casos. Se trata de un diseño basado en casos similares o diferentes, o en repeticiones, lo que determina lo colectivo. El conjunto de casos seleccionados es estudiado y comprendido en su especificidad para luego proceder a la comparación entre ellos, dando lugar a la comprensión de una clase mayor de casos, que se eligen por sus características en común sino también por sus diferencias (Dibella, 2012).

3.2.1 Escala temporal y espacial

La escala temporal que abarca el estudio va desde 1980 hasta la actualidad, este periodo toma en cuenta más de 30 años por lo que es un estudio diacrónico, contemplando la percepción actual de los productores y sus familias frente a las transformaciones ocurridas durante estos años en la vitivinicultura a nivel global con influencia en el medio local. Se analiza este periodo de tiempo porque durante estos años es cuando se producen grandes transformaciones desencadenando momentos críticos para el sector vitivinícola, donde se pondrá la mirada mayormente en los cambios acontecidos en la producción primaria.

En cuanto a la escala espacial, el estudio se lleva a cabo en el “oasis *Este*” de la provincia de Mendoza, conformada por los departamentos de Junín, San Martín, Rivadavia, Santa Rosa y La Paz, éstos dos últimos departamentos presentan poca superficie cultivada con vid en relación al resto del oasis ya que tienen un perfil más desarrollado de zonas de secano. La zona de oasis presenta condiciones agroecológicas homogéneas por sus características ambientales y productivas fundamentalmente. En la siguiente figura se puede apreciar la distribución de los oasis vitivinícolas en la provincia de Mendoza observándose la zona de estudio conformada por el “*oasis Este*”.

Figura n°1: Mapa de los Oasis vitivinícolas de Mendoza



Fuente Departamento General de Irrigación Mendoza, 2010

3.2.2 Población y unidad de análisis

La población está constituida por un grupo de unidades productivas vitícolas o EAPs que cumplan con los criterios de la tipología de Obschtko (2009) y características cualitativas definidas por Piñeiro 2003 (ambas definidas en el marco teórico). En donde se considera a un “*productor familiar*” a quien presenta un sistema de producción y gestión conformado por la familia y su fuerza de trabajo principalmente; integrado por una unidad de producción y una unidad doméstica, un capital patrimonial, un capital social, y un capital cultural; pudiendo combinar trabajo familiar mayoritariamente y en menor medida trabajo asalariado (transitorio y permanente hasta dos obreros) sobre la tierra y sus viñas; teniendo relación con el mercado de las uvas (industria); pudiendo tener ingresos extras a la producción primaria vitícola (ya sean prediales o extraprediales) como complemento pero manteniendo la viticultura la importancia principal en la composición final de los ingresos.

Los tipos según la tipología serían: productores familiares “*semicapitalizados*” (tipo B); productores familiares “*capitalizados*” (tipo C) y productores familiares que “poseen uno o dos trabajadores no familiares remunerados permanentes” (tipo D), que se van a llamar en este estudio “*familiares en transición*”, haciendo referencia a que son productores familiares en transición hacia un modelo con rasgos capitalistas (debido a la presencia de mano de obra permanente, además de mano de obra transitoria) pero que conserva sus bases en la agricultura familiar como sujeto social.

Como unidad de análisis se ha definido a la “unidad productiva vitícola”, entendiéndose como el lugar en donde las familias (sujeto de las trayectorias y estrategias de reproducción social) desarrollan tanto sus actividades productivas como sociales y de supervivencia, por ser coincidente en la mayoría de los casos con el lugar de residencia de la familia.

Se considera en esta investigación “*familia o grupo familiar*” a todos los individuos que presentan lazos de parentesco que comparten los ingresos derivados de la producción, además de compartir la misma vivienda, ya sea en la unidad productiva o localidad cercana a la misma. La unidad productiva puede estar compuesta por más de una finca⁹ pudiendo o no compartir maquinaria.

Al observar el comportamiento de la unidad productiva en el tiempo se puede dar cuentas de las trayectorias y prácticas desplegadas por cada familia, pudiendo contemplar los cambios en cuanto a la cantidad de hectáreas, la división por herencia familiar, la venta o compra de tierra, los cambios varietales, la incorporación de tecnología, composición y estructura de la mano de obra familiar y no familiar, etc. Determinando así las estrategias desplegadas por este sujeto social en momentos críticos del sector vitivinícola a nivel local guiados por las transformaciones ocurridas a nivel global.

Para determinar la población objetivo de la zona Este factible de ser estudiada según los criterios propuestos en esta tesis se trabajó con los datos del CNA 2008 y se construyó el siguiente cuadro.

Cuadro n°1: Tipos según Obschatko (2009) en la zona Este de Mendoza

Tipos de Obschatko	Descripción del grupo	Estrato de sup.	EAPs Casos	Sup. Cultivada (ha)
Tipo B	Prod. que trabaja en la EAPs con ayuda familiar	0 a 5 ha	1201	2782
Tipo C	Prod. que trabaja en la EAPs con ayuda familiar	5 a 25 ha	474	4454
Tipo D	Prod. que trabaja en la EAPs pudiendo contratar hasta dos obreros permanentes no familiares	0 a 25 ha	944	9679
TOTAL			2619	16915

Fuente: Elaboración conjunta con Ing. Agr. María Eugenia Van den Bosch a partir del CNA 2008

Según el CNA 2008 el Este mendocino cuenta con 4226 EAPs totales de las cuales, según su estructura agraria vitícola, el 85% corresponde a explotaciones agropecuarias de hasta 25ha que serían 3592 EAPs. De éstas, el 73% (2619 casos) corresponden a explotaciones familiares (según la tipología propuesta) vitícolas de 0 a 25ha cultivadas con vid pudiendo tener contratados hasta dos obreros permanentes. De estas explotaciones el 64% (1675 casos) corresponden a EAPs en donde trabaja el productor además de contar con mano de obra familiar y en momentos claves contrata mano de obra transitoria. Mientras que el 36% restante (944) son casos en donde el productor además de su trabajo en la EAPs contrata 1 o 2 obreros en forma permanente no familiares, además de utilizar obreros transitorios para algunas tareas puntuales como cosecha.

Las 2619 EAPs que se corresponden con los criterios expuestos en este trabajo para definir una producción familiar vitícola en el oasis Este de Mendoza son el 62% de las EAPs

⁹ Finca: sinónimo predio productivo en la provincia de Mendoza

totales (4226 EAPs), mostrando la relevancia de esta categoría. Y su importancia cualitativa radica en la persistencia de este tipo de productor al frente de la producción, lo que implica a nivel local una “viticultura con viticultores”, es decir con productores y sus familias viviendo de la actividad agrícola, dignificando la tarea, dinamizando y aportando al medio rural al que pertenecen.

3.2.3 Fuentes de información

Para contextualizar el estudio es necesario reconstruir una línea del tiempo con una visión histórica de la vitivinicultura en Mendoza, enfocándose en las etapas vividas en los últimos 30 años. Y de esta manera observar cual ha sido el comportamiento del oasis Este mendocino durante este periodo, para luego identificar las transformaciones ocurridas y dar cuenta de los cambios que influyeron en la continuidad y/o de las adaptaciones desarrolladas de las unidades productivas familiares.

Las fuentes de información son diversas, por un lado está la información primaria a través de entrevistas realizadas a los productores y sus familias y técnicos agrónomos que trabajan en el sector vitícola de la zona de estudio. Y por otro lado la información secundaria aportada por informes y censos del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) con su área de estadísticas vitivinícolas, los Censos Nacionales Agropecuarios de los años 1988, 2002 y 2008, trabajos de caracterización de la zona Este realizados por INTA y el Plan Estratégico Vitivinícola de la Zona Este de Mendoza.

3.2.4 Muestreo y técnicas de recolección de datos

La recolección de datos consistió en dos etapas, la primera en donde se realizó una entrevista exploratoria a fin de observar cuales eran las prácticas o estrategias que se podían encontrar, para luego ser estudiadas en la segunda etapa a través de entrevistas en profundidad. Esta técnica proporciona las vivencias y el discurso de los actores. Las entrevistas en las metodologías cualitativas son una de las técnicas más apropiadas para conocer el universo de significación de los actores, es una relación social a través de la cual se obtienen enunciados y es una instancia de observación (Guber, 2004).

Para la primer etapa se consideró trabajar con la tipología de Obschatko (et al 2007) seleccionado los tipos “B” (productor “semicapitalizado” que trabaja en la explotación y posee de 0 a 5ha de superficie cultivada) y “C” (productor “capitalizado” que trabaja en la explotación y posee de 5 a 25ha de superficie cultivada). A partir de considerar estos dos tipos de productores en la zona de estudio y en la actividad vitícola particularmente, se realizaron entrevistas exploratorias. Para lo cual se construyó una guía de preguntas (Anexo A) y a la hora de pensar a quien realizar las entrevistas afloró una hipótesis, que es la siguiente: ¿habría alguna diferencia en las estrategias utilizadas por parte de los productores según la escala de superficie que presentan?

Dado que el grupo C de Obschatko (et al 2007) se caracteriza por presentar de 5 a 25ha cultivadas, lo que a priori parecía un estrato de superficie muy amplio, considerando que la toma de decisiones para lograr la reproducción social a nivel doméstico y productivo de la familia no es igual si posee 5 o 7 ha que si posee 20 o 25ha, debido a que la composición de sus capitales son distintos y estos entran en juego a la hora de decidir y tomar riesgos.

Entonces considerando como límite para un productor vitícola familiar 25ha cultivadas con vid, se construyeron 3 grupos según niveles de superficie de 2 a 5ha, de 5 a 15ha y por último de 15 a 25ha para observar en la exploración si se presentan diferencias.

La selección de los casos a estudiar se realizó a través de un muestreo intencional en función de los intereses temáticos y conceptuales. Se define a la *muestra intencional* como aquellas conformadas por casos “ricos” a partir de los cuales uno puede aprehender en profundidad en relación a los objetivos del estudio (Meo y Navarro, 2009). En este tipo de técnicas se privilegia la profundización en pocos casos y no la generalización.

Se confeccionó un perfil del productor familiar vitícola a entrevistar, quedando definido por las siguientes características:

- La gestión de la unidad productiva es responsabilidad del productor y/o grupo familiar y no esta delegada.
- El trabajo en la unidad productiva sea aportado por el productor y/o el grupo familiar, pudiendo contar hasta con dos trabajadores permanentes (incluidos los contratistas de viña) y contratar con trabajadores temporarios para la realización de tareas en el viñedo en determinadas épocas.
- La familia presente más de 30 años en la actividad vitícola tomando en cuenta tanto al productor que actualmente está al frente de la unidad productiva (ciclo doméstico en fase de expansión o de fisión) y a la generación anterior si hiciera falta (ciclo doméstico en fase de reemplazo o en expansión reciente).
- Los ingresos prediales provenientes de la actividad vitícola sean los principales del grupo familiar, pudiendo tener ingresos extras a la producción primaria, ya sean prediales o por transferencias del Estado como pensiones, jubilaciones, trabajos en el Estado o por ingresos privados como trabajos, rentas y servicios.
- La unidad productiva posea de 0 a 25 hectáreas (ha) cultivadas con vid teniendo como superficie total máxima de la unidad 25ha (Obschatko et al 2009 y RENAFA viticultores 2011).

Se excluyen como objeto de muestreo y de investigación los productores familiares “subsistencia” que son los considerados por Obschatko tipo “A”, ya que por la cantidad de superficie que poseen (de 0 a 2 ha) se sobreentiende que la actividad vitivinícola no puede ser la que genere los ingresos principales y necesarios para la reproducción de una familia.

Para determinar los casos a estudiar se consideró el conocimiento de productores de la investigadora y se consultó a informantes calificados (ingenieros agrónomos) que trabajan en diferentes programas y/o proyectos (Agencias de Extensión Rural INTA de la zona, grupos Cambio Rural y grupos Proviar) en el sector vitivinícola de la zona Este. Quedando 9 casos seleccionados a realizarle la entrevista exploratoria, tres por cada grupo de superficie.

A partir de las entrevistas exploratorias se observó cómo se comportaba la estrategia de organización social del trabajo en las unidades productivas, marcando claramente algunas trayectorias en las unidades productivas. Las unidades menores a 15ha se comportan de

manera similar (para esta estrategia) en todos los casos, mostrando diferencias en el manejo de las unidades que presentan de 15 a 25ha y que tenían mano de obra en forma permanente, ya sea a través del contratista de viña o contratación de obreros permanentes. Lo que llevó a trabajar con la tipología de Obstachko (et al 2009) que incorpora el tipo “D” que contempla un productor que trabaja en la explotación y además puede contratar hasta dos trabajadores no familiares remunerados, siguiendo las dinámicas del sector rural. Finalmente se consideran para trabajar en profundidad los tipos B, C y D de la tipología de Obstachko a los fines del estudio y análisis.

A partir de las de estas entrevistas indagatorias se confeccionó un listado de las estrategias relevadas en esta instancia por productores familiares vitícolas y se diseñó la grilla de preguntas para la entrevista en profundidad. Entonces para la segunda etapa de la recolección de datos se desarrolló una entrevista semi estructurada (Anexo B) en donde se indagó sobre las siguientes temáticas:

- Origen y antigüedad de la actividad en la familia
- Organización familiar del trabajo
- Actividad principal / Diversificación de ingresos (diversificación productiva y pluriactividad)
- Asociativismo / Integración vertical
- Autoproducción
- Participación en organizaciones locales
- Manejo de la unidad productiva en las épocas de crisis (según periodos de tiempo de los años 80 a los 90; del 90 al 2000 y del 2000 hasta la actualidad)
- Actualidad de la vitivinicultura y problemáticas de la producción familiar vitícola
- Carácter simbólico de la producción: que significa ser productor vitícola
- Percepciones de la producción familiar y la vitivinicultura

Y se realizó una ficha técnica (Anexo C) para relevar las estrategias y comportamientos de las unidades en la dimensión tecno – productiva, indagando sobre características propias de las mismas como: elección de variedades, edad del cultivo, manejo del cultivo, maquinarias, modalidades de venta de la producción, asesoramiento técnico, manejo de costos, inversiones, calidad, perspectivas de continuidad a corto y largo plazo de la unidad productiva.

Se incorporaron 6 casos nuevos a los casos ya seleccionados (entrevista exploratoria) conformando la muestra de la investigación, por lo que a los productores que se les hizo la entrevista exploratoria se les realizó la entrevista en profundidad y la ficha técnica. Así quedó determinada la muestra intencional con 15 casos conformando una matriz para el análisis de las trayectorias y estrategias que contempla: por un lado 8 casos en total de unidades productivas netamente familiares distribuidas en 4 casos de productores familiares semicapitalizados (tipo B) y 4 casos de productores familiares capitalizados (tipo C) y por el otro lado 7 casos de productores familiares en transición (tipo D).

También se consideró de interés realizar una entrevistas a un técnico del sector público, una entrevista a un técnico del sector privado y una entrevista a un dirigente de cooperativa, con el fin de contar con sus visiones del sector vitivinícola en general, las transformaciones ocurridas y sus impactos en la zona de estudio, como así también rescatar cuál es su opinión sobre la persistencia de la producción familiar como tipo social en la agricultura y las perspectivas de futuro en la actividad.

3.2.5 Procesamiento de los datos

En cuanto a la especificación de la integración de métodos, ya se menciono que este es un estudio que si bien contempla procedimientos cuantitativos esta conducido desde lo cualitativo, en tanto la interpretación en estas condiciones resulta una herramienta altamente fructífera para dar cuenta de los fenómenos sociales, considerando a los actores y sus estrategias así como a los procesos que los abarcan, en los contextos específicos de acontecimiento (Neiman y Quaranta, 2006). Se plantea en este estudio la integración de métodos pero con una preeminencia de lo cualitativo sobre lo cuantitativo.

Se considera que la estrategia cuantitativa precede y facilita a la cualitativa, el análisis cuantitativo no sólo ayuda a orientar la selección de los casos para la investigación sino que también identifica los factores, estrategias familiares y fuerzas estructurales que determinan cambios y transformaciones. La estrategia cualitativa incorpora en el análisis no sólo los recursos materiales, las trayectorias y estrategias desplegadas por los productores familiares, sino también el significado que tienen estas prácticas para estos sujetos y la comprensión que hacen de su actividad, como así también su lugar en el entramado socio productivo. Además este tipo de integración permite articular los análisis estructurales con los procesuales e incorpora tanto la visión de los hechos hacia atrás como también permite captar la percepción hacia adelante, dando una idea clara de la persistencia y continuidad de clase social agraria.

En cuanto a la faz cuantitativa, el procesamiento de datos estadísticos ha permitido comprender el escenario en donde se encuentran los productores familiares vitícolas del oasis Este, para ellos se han analizados datos existentes (distintas fuentes) y otros se han construido. Como así también, se dan indicios de cómo se han comportado las transformaciones ocurridas en la vitivinicultura y su impacto en la zona de estudio poniendo particular atención a como estos cambios afectaron o no a la producción familiar vitícola.

Para el análisis y procesamiento de los datos cualitativos se han construido matrices con las distintas variables según los tipos de productores familiares estudiados a fin de interpretar la información recolectada. Las matrices que se construyeron fueron: organización social del trabajo, diversificación de ingresos (pluriactividad y diversificación productiva), integración (horizontal y vertical), manejo de la finca (teniendo en cuenta todas la estrategias tecno-productivas) y en estas se analizó en función al tipo según Obschatko (et al 2009), el ciclo familiar, y la presencia de otros ingresos en la unidad productiva. Para el resto de las estrategias analizadas se fue observando cómo ha sido el comportamiento de la unidad productiva frente a estas variables, por ejemplo participación en organizaciones

locales, herencia, capacidad de ahorro, etc. Además de realizar el análisis particular de cada estrategia también se ha buscado la relación y comprensión de los fenómenos que suceden de manera de poder dar cuenta del actuar de este sujeto social (trayectorias) en los años de estudio. Además, se ha recuperado las voces del productor y su familia según las vivencias propias para dar cuenta de las trayectorias y estrategias desplegadas en estos años.

Capítulo 3

VITICULTURA MENDOCINA DESDE FINALES DEL SIGLO XIX HASTA LA ACTUALIDAD

1-Introducción

El proceso iniciado en la provincia con el desarrollo de la actividad vitivinícola a nivel comercial resultó en la emergencia de una “economía regional” que perdura hasta la actualidad, basada en la utilización de mano de obra intensiva y estacional; con predominio de unidades de producción pequeñas y medianas, un sector industrial fuerte y con la conformación de una importante clase media rural. Configurando una identidad para el mendocino, de ser un hombre y vivir en una tierra, ligada a la producción de uvas y vino. Esta idea de “actividad modernizadora” o portadora de “un modelo desarrollo propio” no excluye en su conformación desigualdades y asimetrías en su interior entre sus actores y los niveles de desarrollo alcanzado por cada uno en sus distintas etapas históricas (Altschuler, 2010; Cerdá, 2011).

A continuación se presenta un recorrido histórico de la consolidación de la vitivinicultura como actividad agrícola dominante en Mendoza, haciendo énfasis en la crisis del modelo productivista de los años 80 y la posterior reestructuración que vive esta actividad a partir de los años 90 hasta la actualidad determinando cuales fueron las transformaciones ocurridas y sus implicancias tanto para la actividad productiva como para los actores sociales que forman parte de este complejo vitivinícola.

2-Consolidación del modelo vitivinícola “productivista” y su posterior crisis.

El crecimiento exponencial de la vitivinicultura en Mendoza se produjo por la combinación de cuatro factores: la incorporación masiva de inmigrantes con conocimientos sobre la producción con hábitos de consumo de vino, un fuerte impulso del Estado y de la élite local modernizadora en el sector agropecuario, la construcción de importantes obras hidráulicas y sistemas de riego logrando expandir la superficie irrigada, y por último la llegada del ferrocarril (1885) que vinculó a Mendoza y San Juan con la Capital Federal (Altschuler, 2010). De allí en más, las provincias cuyanas asumen el papel de proveedoras de “productos frutihortícola” y, en especial, de “vino” para abastecer un creciente mercado interno (Richard Jorba, 2007).

La viticultura se desarrolló bajo un modelo llamado “productivista” que se consolidó a partir de dos etapas: la primera, se caracterizó por el aumento sostenido de la superficie cultivada con vid y la incorporación de tecnología, con la finalidad de obtener volúmenes de vino suficientes para satisfacer el mercado nacional en franco desarrollo, lo que configuró un nuevo perfil productivo para Mendoza. Y una segunda etapa, en donde el Estado reguló la actividad según los vaivenes del mercado y el peligro de sobreproducción, a partir de 1930 (Neiman y Bocco 2002).

La superficie implantada con vid creció rápidamente, pasando de 48.000ha en 1908 a 78.604ha en 1937 y a 183.863ha en 1960, representando el 70% de la producción nacional, mientras que para 1975 se implantaron 55000ha más de viñas. Los rendimientos (kg de

uva/ha) y los volúmenes de vino (litros) elaborados aumentaron notablemente también en esa época, llegando a aumentar un 25% la superficie cultivada y en un 30% la producción de vinos llegando a un consumo record de 90 litros/persona anuales (Neiman, 2003).

Uno de los rasgos que ha caracterizado a este complejo es el comportamiento cíclico de la producción, bajo las formas de escasez o superproducción, que termina en crisis recurrentes a saber: 1901-03; 1911-12; 1929-31 y 1933-38 (Genari, et. al, 2013). Históricamente no han podido ser superadas ni evitadas a pesar de los diferentes intentos de regulación (cuotas de implantación de vid, cuotas de elaboración de vinos, precios máximos y mínimos, etc.) que se han sucedido a lo largo del tiempo (Azpiazu y Basualdo, 2001).

En 1930 inicia un fuerte periodo de crisis reduciéndose la capacidad adquisitiva de la población, lo que produce caída del mercado interno produciéndose una sobreproducción de vinos. La política estatal toma medidas regulatorias orientada apoyar el sector y adquiere mayor consistencia con la creación de la Junta Reguladora de Vinos, que tiene por finalidad según lo expresa Genari (2013) “intervenir directamente sobre el mercado controlando las plantaciones y también la producción de vinos. Las medidas fueron drásticas: erradicación obligatoria de viñedos, eliminación por vuelco de vinos”. Produciéndose la erradicación de 20.000ha de viñedos y el vuelco a las acequias de miles de hectolitros de vino, prohibiendo además la implantación de nuevos viñedos con el propósito de adecuar la oferta de vinos a la demanda del mercado interno.

Superada esta etapa, se da un nuevo ciclo de expansión de la vitivinicultura y crecimiento económico (después de la segunda guerra mundial), debido al desarrollo industrial, a las políticas de redistribución de los ingresos y a la urbanización del país, tendencias sostenidas por las políticas de “industrialización por sustitución de importaciones” (régimen de acumulación imperante). Se produce entonces, un crecimiento sostenido del consumo per cápita y la ampliación del mercado de consumo interno, consolidándose un nuevo modelo de organización de esta cadena agroindustrial (Neiman y Bocco 2002).

Respondiendo rápidamente a esta demanda del mercado en el sector productivo se realizó una reconversión varietal, que consistía en cambiar las variedades más nobles (como malbec) por otras más rústicas y de altos rendimientos (como criollas). Extendiéndose la frontera agrícola con la utilización de agua subterránea¹⁰ y se adoptó el parral como sistema de conducción de los viñedos (favoreciendo la alta producción). Y en lo referente a la industria, la elaboración de vinos se destacó por ser masiva (grandes volúmenes) pero indiferenciada y de bajo precio (Neiman y Bocco, 2002).

Las transformaciones mencionadas generaron mayores niveles de asimetría hacia el interior del complejo vitivinícola, como así también es relevante comentar que durante esos años en el sector industrial se produjeron importantes innovaciones en sus modalidades. Se

¹⁰ En los años 60 y 70 el Estado provincial promovía la incorporación de zonas áridas a la producción, subsidiando el costo energético del bombeo del agua subterránea. En la actualidad muchas de estas zonas se encuentran en descapitalización progresiva por mal uso y manejo del agua subterránea.

conforme el “mercado de vinos de traslado¹¹” por la generación del sistema de elaboración “a cuenta de terceros”¹², ambas modalidades generaron nuevos vínculos en la etapa agroindustrial, generando una alternativa más para el productor pero que lo mantenía cautivo frente a la industria. El mercado de traslado mejoró la situación de los sectores más débiles pero no revirtió su situación de vulnerabilidad frente a las crisis y al poder de los sectores más fuertes (Martin, 2009)

El crecimiento de la industria vitivinícola se desbordó, ni la creación de Giol (bodega de propiedad estatal) ni el Instituto Nacional de Vitivinicultura -INV- (creado en 1959), con su función de ente regulador y fiscalizador, pudieron detener la crisis. Nuevos actores ingresaron a la actividad como el “grupo Greco” (adelante veremos detalles), Catena, Sasetru, Peñaflo, Furlotti y Toso haciendo uso de las políticas de promoción del estado (desgravaciones impositivas en las implantaciones de viñedos, créditos para implantar y construcción de vasijas nuevas) desplazaron a los tradicionales bodegueros mendocinos. Llegando a plantar hasta 60.000ha de vid de altos rendimientos en la década del 70, provocando como consecuencia la desregulación de la actividad y un procesos de concentración de la misma (Bustos, 2009).

A fines de los años 70 y más aún en los 80 la crisis toma una magnitud irreversible, Martín (2009) expresa “la vitivinicultura estaba signada por el estancamiento y el retroceso productivo, la concentración económica y la desigualdad distributiva”. El modelo vitivinícola hasta esos años estaba centrado en la producción de grandes volúmenes de “vinos comunes o de mesa” para el mercado interno y destinado al consumo popular, sin posibilidad de exportar. Se produce sobreproducción de vino, por la caída abrupta del consumo interno de los mismos, pasando de 90 litros anuales per cápita en 1975 a menos de 30 litros en el año 2000, retracción que se explica básicamente por el avance del mercado de cervezas y gaseosas controlado por marcas líderes a nivel mundial, así como por los cambios en las formas de vida y consumo de la población (Azpiazu y Basualdo, 2003). Entonces el fin de este modelo estuvo caracterizado por una importante reducción de la superficie marcada por el achicamiento del mercado (Bustos, 2009), lo que implica la salida de numerosos productores de la actividad.

El golpe de gracias de este modelo lo terminan de dar la caída del “grupo Greco” como lo expresa Altschuler (2010) “grupo que había llegado a concentrar más del 70% del mercado de vinos de traslado o a granel que constituía el eje dinamizador de la vitivinicultura en los años 60 y 70”. Este grupo quiebra en 1979 “por el desarrollo de operaciones fraudulentas, quiebra del quiebra del *holding* financiero (Banco Los Andes) e industrial (Greco Hnos y más de 30 bodegas controladas) en el año 1982 y la caída estrepitosa del precio del vino a

¹¹ El mercado de vinos de traslado hace referencia a la comercialización de vino a granel, no fraccionado, las ventas son generalmente entre bodegas que no tienen la capacidad de fraccionar vino.

¹² La elaboración a cuenta de terceros, corresponde a cuando el productor elabora sus uvas en la bodega y esta le cobra un porcentaje en vino. El productor dueño del vino lo puede vender a la misma bodega que se lo elabora a otra distinta.

niveles insostenibles, produjeron el debacle en cadena de bodegas, viticultores y proveedores instalando una crisis terminal” así lo afirma Genari (2013).

Este hecho tiene importancia para esta investigación, ya que numerosos productores del oasis Este se encontraban vinculados en la fase industrial con Greco. Se puede rescatar que fue un antecedente de concentración el sector vitivinícola con la utilización de capital financiero en la producción agroindustrial (Collado, 2010). Este hecho unido a la grave crisis de sobreproducción que se vivía provocó la quiebra de miles de productores vitícolas y varias bodegas de escala pequeñas y medianas trasladistas, llegando a abandonar sus propiedades (Altschuler, 2010).

En este sentido, es importante recordar dos hechos de esta etapa que tienen importancia dada la relación con el oasis Este, que son la sanción de la “Ley de Fraccionamiento de vinos en origen” en 1984, la cual tuvo como ventajas que permitió mejora en la calidad y “genuinidad” de los vinos y evitar las adulteraciones, pero permitiendo la concentración de la cadena vitivinícola, ya que las bodegas trasladistas se vieron afectadas favoreciéndose los establecimientos fraccionadores que existían en Mendoza (que eran pocos). En la actualidad, 3 grandes bodegas controlan el mercado del vino común: Peñaflo, FE.CO.VI.TA y Baggio; imponiendo condiciones oligopólicas a los pequeños viticultores que operan en este sector, situándolos en una posición de “productores cautivos” (Azpiazu y Basualdo, 2003). Y el segundo hecho tiene que ver con la privatización en 1989 de la Bodega Giol, en ese momento la bodega más grande del país con un papel fundamental, según lo expresa Genari (2013) “pasa a ser gestionada por el Estado con la finalidad de actuar en el mercado de uvas y vinos protegiendo los intereses de productores y pequeños bodegueros”. Esto implicó la conformación de un nuevo y poderoso actor: la Federación de Cooperativas Vitivinícolas de Argentina, FE.CO.VIT.A, a la que fueron transferidos los activos. Ambos procesos, la constante retracción del mercado interno de vinos y la disminución de la superficie cultivada repercutieron negativamente en dos actores sociales característicos del oasis Este como lo son los productores vitícolas independientes y las bodegas trasladistas (Altschuler, 2010).

El rápido pero desordenado crecimiento de la actividad vitícola en Mendoza, más un contexto cambiante interno y externo hicieron que la actividad tuviera vaivenes de éxitos y fracasos, pero finalmente la sobreproducción, la reducción del consumo de vino y las dificultades en el acceso a mercados de exportación fueron el punto de inicio de un cambio estructural (Hernandez Duarte, 2014). Algunas características del modelo productivista permanecen hasta la actualidad y son difíciles de erradicar como lo son: la producción de uvas y vinos orientada al mercado interno de variedades que el mercado no reconoce, la falta de requerimientos de calidad, las crisis recurrentes de sobreproducción y la baja del consumo, las estructuras productivas oligopólicas y desequilibradas a nivel industrial, los conflictos entre los sectores, las malas experiencias de las cooperativas, la escasa difusión de las tecnologías y los trabajadores mal pagos y poco calificados (Mateu, 2007). En este contexto de crisis y de reestructuración algunos actores sociales: obreros rurales, productores, bodegueros y/o empresarios pudieron aprovechar las condiciones y crecer, otros llegaron sólo a mantenerse y por supuesto, algunos también desaparecieron de la actividad.

3-Reestructuración de la vitivinicultura

La “reestructuración” que se produce a partir de los años 90 en la vitivinicultura mendocina se evidencia en un contexto de transformaciones que se analizan en tres escalas según Altschuler (2010), que por supuesto están relacionadas entre sí, como son: “escala provincial/ sectorial, signada por la crisis del modelo vitivinícola; la nacional, caracterizada por la apertura y desregulación económica de los años 90; y la global, determinada por los cambios mundiales en las formas de producción -flexibilización, deslocalización, tercerización - constitución de agentes económicos transnacionales y la segmentación de los mercados desde los años 70 y más aún en la globalización”.

3.1- Globalización e internalización de la producción y nuevo régimen de acumulación

La reestructuración es un fenómeno que refleja un periodo de transición hacia un nuevo orden internacional que define nuevas funciones para la agricultura a nivel mundial. Se debe analizar a la globalización como un fenómeno que dio origen a este nuevo régimen. Teubal (1999) afirma que “la globalización es un proceso de internalización en diferentes esferas, financieras, industriales y comerciales, comandada por empresas transnacionales que consideran al mundo como mercados para sus productos semielaborados o finales, fuentes de materia prima y espacios para sus inversiones financieras”. Esto genera una desregulación, liberalización de los mercados y una apertura económica, por lo tanto hay un aumento del comercio internacional y las inversiones extranjeras directas. Esta globalización de la economía y de los mercados agroalimentarios ha sido posible gracias al avance de las tecnologías (comunicaciones, transporte, informática, etapa industrial, etc), lo que ha posibilitado la internalización de los mercados de consumo liderados, en general, por grandes empresas agroindustriales o complejos agroindustriales.

Bustos (2009) afirma que “las dinámicas productivas de los países de América Latina han sufrido una externalización, proceso por el cual los países del sur se transforman en plataforma de la exportación y tienden a diversificar su producción atendiendo a las necesidades del norte, controlados por las cadenas transnacionales”, afectando la organización interna de los diferentes sectores productivos. En este contexto los sectores más dinámicos son las corporaciones transnacionales y las actividades exitosas tienen que ver con las fuertes inversiones introducidas y el crecimiento sostenido de las exportaciones.

En Argentina se instala un nuevo régimen de acumulación centrados en nuevas formas de dominio en la producción agrícola, en donde el mercado se estructura con productos diferenciados, competitivos, sanos y de calidad, asociados a nuevas formas de producción, y exigencias de trabajo. Este régimen ha sido caracterizado por Teubal, (1995) como “social y sectorialmente desarticulado” generando un proceso de reestructuración socioeconómico y productivo calificado como “inconcluso, heterogéneo y desigual” (Azpiazu y Basualdo, 2003). Estas expresiones hacen referencia al crecimiento de sólo actividades orientadas a la exportación o hacia la demanda de sectores de altos ingresos quedando rezagadas las actividades que producen bienes de consumo popular, produciéndose una desconexión entre las producciones dinámicas y el poder adquisitivo de la población.

Se plantea la necesidad de analizar los cambios en la orientación de los cultivos, la expansión de la frontera agrícola y los niveles tecnológicos; las nuevas relaciones que se establecen entre los productores y los agentes agroindustriales, y los cambios en la estructura agraria. El fenómeno de transnacionalización, apoyado por la internalización del capital y la modernización del sistema agroalimentario, incorporaron nuevas estrategias empresariales de la mano de las innovaciones tecnológicas y organizacionales. Estas estrategias tienen que ver con tener una amplia gama de productos agropecuarios y agroindustriales destinados a distintos mercados y segmentos sociales. A su vez, estas empresas desarrollan nuevas formas de integración agroindustrial y flexibilidad productiva (Lara, 1998) en busca de nuevas modalidades de abastecimiento de materias primas a través de distintas formas de asociación de la agroindustria con los productores (Bocco, 2007). Lo que ha producido la descomposición de viejos actores y la aparición de nuevos.

La “noción de calidad” es otro de los ejes de la transformación en la agricultura y los procesos de modernización. Esta noción se asocia con contenidos tecnológicos, cualidades físicas de los productos y la representación simbólica de los mismos, como así también con los condicionamientos del consumidor. Y desde una perspectiva económica, la calidad se presenta como una respuesta de las empresas frente a las presiones de la distribución global, adoptando nuevos procesos técnicos que les permiten alcanzar una mayor eficacia productiva (Neiman, 2003). Así los mercados son cada vez más selectivos y las variables cualitativas se convierten en uno de los puntos sensibles que enmarcan las transacciones comerciales.

La modernización tecnológica dentro de la agricultura, trae aparejado un cambio en el control social sobre los medios de producción, en la organización del proceso de trabajo y aparece una apropiación de algunos recursos simbólicos por parte de este nuevo modelo. Hay cambios en la estructura productiva y aparecen relaciones entre los distintos actores sociales, como por ejemplo la agricultura de contrato. El mercado de trabajo también se vio afectado por la flexibilidad y la precariedad laboral (Bocco y Dubini, 2008).

Bustos (2009) rescata que “la fuerza de trabajo, que se inserta en los procesos de reconversión productiva, es de alto nivel de calificación, mientras que la mano de obra utilizada en los procesos directos de la producción y la transformación de las materias primas tradicionales son de baja capacitación y entrenamiento”. La desocupación y el cuentapropismo son fenómenos producto del plan de ajuste, de las condiciones favorables que brindan a las grandes empresas y de la incapacidad de reconvertirse de las pequeñas empresas.

La agricultura sigue en la actualidad bajo los efectos del proceso de reestructuración, pero se considera que sus expresiones a nivel local se establecen mediante una relación dinámica entre los procesos de cambio y los sujetos sociales, los territorios y las actividades productivas alcanzadas por los mismos. Es importante destacar las desigualdades que se producen en los territorios, entre regiones integradas completamente a la dinámica de acumulación vigente y aquellas zonas rezagadas del proceso de reestructuración. Por lo que existen territorios con producciones agrícolas de alta tecnología e infraestructura para la

base exportable en donde se radican grandes inversiones; y por otra parte, áreas excluidas con aumento en los niveles de pobreza y exclusión social (Gago, 2004).

3.2 - Principales transformaciones a partir de la reestructuración en la vitivinicultura

Las transformaciones del sector vitivinícola mendocino responden a los procesos descriptos anteriormente. La reestructuración de la vitivinicultura, se da por la transición de un modelo productivo y comercial basado en la producción de grandes volúmenes de “vinos comunes” de calidad estándar orientado al mercado nacional de consumo, a un modelo productivo basado en la “calidad” y en el desarrollo de “nuevos tipos de vinos”: los vinos varietales, que comienzan a penetrar en el mercado mundial. Los “vinos varietales” forman parte de una innovación en producto en los países emergentes en la vitivinicultura mundial, como Chile, Australia, EE. UU, Argentina Uruguay y Sudáfrica; para competir en el mercado internacional con vinos DOC¹³ tradicionales en las vitiviniculturas de Francia, España, Italia y Portugal (Bocco, et al 2009).

Las innovaciones para lograr el paso a la nueva vitivinicultura abarcaron todos los eslabones de la cadena, según Hernández (2014) “la década del noventa marca el inicio de un nuevo modelo de organización de la producción y social de la vitivinicultura mendocina caracterizado por la presencia creciente de inversiones extranjeras, la renovación tecnológica en el equipamiento industrial de las bodegas y la reformulación de los planteos productivos y comerciales”.

El profundo proceso de reestructuración incluyó:

✓ Fuertes *inversiones* extranjeras y *transnacionalización* de la actividad

La apertura de la economía argentina, la estabilidad monetaria apoyada en el régimen de convertibilidad y la desregulación del sector, crearon las condiciones para la expansión de nuevas inversiones extranjeras en la provincia constituyéndose en el motor de los cambios, ya que éstos nuevos vínculos desestructuraron el modelo histórico de organización social de la producción vitivinícola local para responder a las nuevas demandas de la viticultura a nivel internacional (Neiman, 2003). En este sentido, se observa un antes y un después de la década del 90, ya que sólo existía en la provincia una sola empresa de capital extranjero (Chandon, llegada en 1959) habiendo un predominio total del capital local y nacional en el sector vitivinícola (Bocco, 2007).

Montaña (2003) afirma que “el 11% de las inversiones realizadas en la provincia entre 1994 y 1998 corresponden al sector vitivinícola”. La llegada de grandes actores internacionales con sus proyectos e inversiones determinaron cambios cualitativos en el circuito tradicional de la economía regional y profundas transformaciones en la configuración del territorio mendocino. Por su parte, Bocco et al (2008) a través de un estudio del Centro Empresario

¹³ DOC: Corresponde a una herramienta legal, que en el caso de vinos la otorga el INV mediante un trámite, que reconoce la calidad de un producto y donde esa calidad esta directamente asociada al lugar de procedencia, la sigla significa Denominación de Origen Controlada (muy difundidas en Europa, en Argentina su uso es todavía insipiente).

de Mendoza en el 2005 expresa que “las inversiones totales en el sector ascienden a U\$\$ 1.500 millones, en donde el 70% de las inversiones corresponden al sector industrial, mientras que en el sector productivo las inversiones fueron menor pero se focalizaron en la plantación de 23.788ha de uvas varietales”.

Las estrategias empresariales de estas inversiones fueron diversas, algunas empresas optaron por la apropiación de recursos naturales y materiales (adquisición y reconversión de viñedos e infraestructura industrial); otras contribuyeron a la expansión de la frontera agrícola e industrial (implantación de viñedos nuevos y construcción de modernas bodegas), mientras que otras combinaron estas estrategias con la apropiación de recursos simbólicos, es decir con la adquisición de marcas comerciales de vinos para su distribución a nivel nacional e internacional (Neiman y Bocco, 2005).

El 62% de las inversiones realizadas en la vitivinicultura mendocina provienen de capitales extranjeros, fundamentalmente de origen francés, español, chileno y norteamericano. Algunas de estas empresas eran parte del negocio del vino, otras eran representantes de grandes distribuidoras de bebidas a nivel internacional y otras eran grupos financieros; mientras que el 38% restante corresponde a capitales nacionales (Bocco y Dubbini, 2008). En esta línea se destacan las siguientes estrategias: el ingreso de capitales nacionales (con trayectorias familiares o no) provenientes de otras ramas de la actividad económica que invirtieron en la vitivinicultura; otras empresas (algunas tradicionales de la actividad vitivinícola y otras no) que experimentaron cambios estructurales importantes, incorporando modernas tecnologías de producción, tanto en la etapa primaria como industrial, comercial y de distribución; y luego se encuentran las empresas familiares de larga tradición en la actividad vitícola que vendieron sus activos y con lo obtenido crearon nuevas bodegas, en forma particular o asociadas a capitales extranjeros (Neiman, 2003; Neiman y Bocco, 2005).

Es importante prestar atención a la relación diferencial que existe entre inversiones, vitivinicultura, territorios y reestructuración, es así que el 53% de las inversiones se desarrollaron en la zona Alta del Río Mendoza fundamentalmente en los departamentos de Lujan de Cuyo y Maipú zonas conocidas como “primera zona vitivinícola”; seguido por el Valle de Uco con el 24% especialmente en Tupungato, y por último se encuentran el oasis Este con un 11% y el oasis Sur con el 4%, en los departamentos de San Rafael y General Alvear (Martin, 2009; Bocco et al 2007).

Como consecuencia de estas inversiones extranjeras en Mendoza se produjo una reconfiguración de los actores tanto en el sector primario, industrial y de distribución, como así también se produjo una concentración de estas dos últimas etapas. La tierra factor de producción también sufre una incipiente concentración en manos extranjeras. Finalmente, esta situación deja ver que los sectores más débiles del complejo vitivinícola - los productores vitícolas pequeños y medianos - se encuentran vulnerables las nuevas tendencias de competitividad. Y los actores locales pierden parte de su peso relativo frente al capital extranjero (Martin, 2009; Bocco et al 2005).

✓ **Incremento constante de los niveles de exportación**

La modernización de la vitivinicultura pudo medirse a través del aumento de bodegas y empresas que comenzaron a comercializar “una parte o la totalidad de su producción en el

mercado externo”, caracterizado por la calidad y competitividad dentro del sector. La inserción de los vinos argentinos en el mercado mundial, concentrado en unos pocos países al iniciarse el proceso, pasó a ser la principal estrategia a comienzos de la década del 90. Sólo 10 empresas eran las que se vinculaban con el mercado internacional de vinos al inicio de los años 90 mientras que en los años 2006 ya eran 350. De estas, el 80% eran pequeñas y medianas empresas que participaban de este negocio y de las cuales el 90% estaban radicadas en Mendoza. Entre las empresas líderes de las exportaciones se encontraban sólo dos de capitales locales, Fecovita y Zucardi, lo que demuestra el predominio y dinamismo del capital extranjero sobre las exportaciones de vinos de producción local (Bocco y Dubbini, 2008).

Las exportaciones en Argentina, y especialmente en Mendoza, se consolidaron a medida que el nuevo modelo vitivinícola se va profundizando con la identificación varietal y la diferenciación de gamas de productos. Los países del nuevo mundo vitivinícola, son los que registran los mayores incrementos en exportaciones debido a su oferta de productos de “calidad” a precios más bajos que los países de la viticultura tradicional. Es así que se identifican tres etapas en las exportaciones de vino (Martín, (2009):

- la primera va desde el 1990 a 1994 en donde se dio un crecimiento lento pero sostenido en el mercado, alcanzando casi 27 millones de U\$\$ en 1994;
- la segunda va desde 1994 a 2002 donde aumentan significativamente los valores y volúmenes de vino exportado con un crecimiento del 80% de 1996 a 1997 y con pequeñas caídas en 1999 y 2002 cuando supera los 130 millones de U\$\$;
- y finalmente la tercera va desde el 2003 retomando un crecimiento sostenido, creciendo un 40% el primer año para que luego, entre 2004 y 2008 se triplican los valores de vino exportado, alcanzando 622 millones de U\$\$.

No sólo se exporta “vino” sino también “mosto concentrado” (jugo de uva), que ha desarrollado un mercado internacional muy importante, ya que Argentina es el primer exportador de mosto concentrado. Se pueden observar los valores de las exportaciones en el 2007, en total se exportaron 5.075.619 hl (hectólitros), de los cuales el 71% (3. 597.701hl) corresponden a vino y 29% restante (1.476.619hl) a mostos. El 45% de los vinos exportados corresponden a vinos de alta calidad y el 55% a vinos de mesa, llegando a un ingreso de 448 millones de U\$\$. El 81% de este valor correspondió a vinos embotellados, varietales y espumantes, con un aumento del 32% en volumen con respecto al año anterior y del 35% en valor. La variedad más exportada, 2007, fue el Malbec con un 26% del total, luego el Cabernet Sauvignon con un 13% y el Chardonnay con un 11%, respondiendo a la tendencia del mercado internacional y aumentar las ventas de vino fraccionado en detrimento de las exportaciones a granel (Martín, 2009; Bocco y Dubbini, 2008).

En cuanto al mosto, su mercado se va expandiendo y creando expectativas, ya que su producción se exporta casi en su totalidad. Tiene que ver con una medida regulatoria por parte del Estado para sostener la producción de uvas comunes existente, la pequeña y medianas empresas de la viticultura tradicional. El mosto funciona como un “commodity”, siendo un producto indiferenciado y su negocio está en acumular volúmenes. Pero hay que reconocer que presenta una alta concentración en la etapa industrial con una débil relación

entre productor e industria, lo que por momentos lo hace muy inestable, aunque para el productor funciona como una alternativa más a la hora de comercializar sus uvas.

En la actualidad las exportaciones han tenido un retroceso lo que preocupa al sector industrial debido a que se produce sobreproducción afectando al mercado externo e interno, produciéndose una falta de dinamismo en el complejo vitícola. Como consecuencia los más perjudicados son los eslabones más débiles, pequeños y medianos, tanto productores como bodegas, por poseer un sistema de producción con capacidad limitada para adaptarse a los cambios en forma rápida.

✓ La “calidad” como concepto motorizador de las transformaciones

La reestructuración vitivinícola se dio como un proceso a escala tanto global como local, en donde el concepto de “calidad” con sus nuevos atributos a ser medibles en la producción vitivinícola fue el determinante para las transformaciones que se produjeron (Neiman, 2003). Goldfard (2007) afirma que “el concepto de calidad ha cambiado, pero específicamente lo que cambió es la forma en que es construido socialmente, por la complejidad del entramado de actores, las formas de legitimación de determinadas formas de producción y reproducción social”. Por lo que la calidad no ha sido siempre lo mismo, dependiendo del momento histórico y de quién se encuentre definiéndola. En los años 90 se produce un importante cambio impulsado por los países del nuevo mundo, que consistió en buscar un nuevo tipo de consumidor, con desarrollo de nuevas marcas, con distintos valores para la relación precio/calidad, atendiendo las modas y orientándose hacia nuevas ideas y prácticas en torno a un "gusto de vino internacional" (Goldfard, 2007).

Neiman (2003) habla de “una agricultura que comienza a instalarse como modelo orientado hacia el logro de productos de calidad en función de una demanda con crecientes exigencias y con costos de producción más bajos”. Este criterio es aplicado tanto a “las uvas” como “al vino”. La actividad agrícola recobra cierta centralidad a partir de formas de regulación y diferenciación de la producción frente a la lógica masiva, así como también aparecen nuevas funciones económicas y sociales que la misma pasa a desempeñar. Jugando un papel muy importante como diferenciador entre las producciones y los productores (Neiman, 2003). La calidad es considerada como el “nuevo eje” de las producciones agroindustriales, fundamentalmente, para la exportación pero también para el mercado interno, configurando la organización de los procesos y de los espacios productivos.

Dentro de la vitivinicultura “la calidad” ha marcado estándares técnicos que han estructurado la producción local y ha creado criterios culturales que determinan o califican lo la “mejor uva o el mejor vino”. Las variedades de uva pasan a formar parte de esta categorización, considerando que determinadas variedades son de mayor calidad que otras. Las tecnologías utilizadas tanto en la producción como en la elaboración son otro elemento a tener en cuenta, mientras que la zona vitivinícola de procedencia de las uvas por sus características agroclimáticas configura “zonas más adecuadas” para el desarrollo de los varietales y “zona marginales” con mayor afinidad a la producción de uvas tradicionales. Otro elemento asociado a la calidad de las uvas y de los vinos, son los rendimientos, es decir los kilos que se producen en el viñedo, desarrollándose por gran parte de la industria el paradigma de que “a mayor cantidad de uva por hectárea menor calidad de la uva y en

consecuencia del vino elaborado”. Estas variables: la zona de producción, variedad y kilos de producción, coexisten en permanente tensión y conflicto, al ser tenidos en cuenta a la hora de fijar el precio que se le paga al productor por la industria.

Quien ejerce el control de la calidad en la producción primaria y en la industria son los ingenieros agrónomos y los enólogos, profesionales que actúan en el seguimiento de la uva y en proceso de elaboración de vino, poniendo en práctica la búsqueda de los atributos de la calidad y determinando los segmentos de productos que se pueden elaborar para responder a la demanda de un mercado de calidad y diferenciación (Bocco 2007).

De esta manera, Hernandez (2014) expresa que “el negocio del vino que tradicionalmente abarcaba cuatro grandes tipos de productos: los vinos finos, los vinos de mesa, los vinos espumantes y el mosto; se complejizo desde la reestructuración con la producción de vinos varietales dentro de los vinos finos con distintas gamas de productos diferenciados por precio y calidad”. Por lo que, los vinos finos comienzan a subdividirse según la relación precio/calidad en: vinos finos de bajo precio (los llamados vinos selección), los vinos finos de precios intermedios (los varietales, con una amplia gama de productos en vinos tintos y blancos, de acuerdo a las variedades más demandadas actualmente en el mercado interno y externo), y los vinos finos de alto precio (premium y superpremium) que pueden ser varietales o genéricos (Bocco 2003). Esto demuestra que la calidad es un concepto relativo que se ajusta a las características de cada producto en particular; pero si funciona como eje del complejo vitivinícola tomándose como una ventaja competitiva del sector.

✓ ***Innovaciones tecnológicas a partir de la reestructuración***

Las innovaciones tecnológicas han tenido un rol central en este proceso, siendo de interés, por su vinculación directa con la producción y con las estrategias de reproducción desarrolladas por los productores. Según Neiman, (2003) las tecnologías se pueden clasificar en dos tipos: las “duras” hacen referencia a la incorporación de tecnologías de producción y elaboración, como nuevas variedades, maquinarias, insumos, procedimientos técnicos; mientras que las “blandas” hacen referencia a tecnologías organizacionales o de gestión, como la incorporación de técnicos especializados (agrónomos y enólogos) en la producción vitivinícola o en otras áreas como puede ser en la parte comercial por ejemplo, orientadas al mejoramiento de la calidad y a la reducción de los costos de producción.

La orientación de la producción hacia vinos varietales y/o comunes con exigencias de calidad ha producido un proceso de modernización en el sector productivo e industrial, por medio de la incorporación de innovaciones o por adaptación de las estructuras y los procesos tradicionales a nuevos objetivos y necesidades de la producción (Bocco et al, 2005; Bocco 2007).

La reconversión vitícola, es la innovación de mayor trascendencia e impacto en el sector a partir de los años 90, esta se produjo fundamentalmente por el cambio de variedades comunes a variedades de mayor aptitud enológicas, según Bocco (2007), el recambio varietal tomó dos formas: por un lado la introducción de variedades como cabernet sauvignon, merlot y syrah y por otro lado se produjo una revalorización de variedades locales como malbec y bonarda que ya existían en el plantel varietal. En mayor medida,

esta reconversión se dio en las variedades tintas, ya que se corresponden con una mayor demanda de vinos tintos. Y en menor proporción, las variedades blancas siendo el chardonnay y el sauvignon blanc las mayormente implantadas.

En cuanto a la búsqueda de “calidad”, no sólo se limitó a la reconversión varietal, sino que en las fincas también se produjeron cambios por la incorporación de otras innovaciones siguiendo el objetivo de producir uvas de calidad, con menor costo y así lograr una buena relación precio/calidad. Según Bocco et al (2005) son las siguientes:

- Cambios en los sistemas de conducción de la vid (siendo el espaldero alto el mayormente usado, ya que disminuye el costo de implantación y manejo, y además regula los rendimientos de la uva.
- Incorporación de riego por goteo (tecnología que permite incorporar tierras sin derecho de riego a través del uso de agua subterránea, con un fuerte impacto en Mendoza provocando un aumentado de la frontera agrícola en el piedemonte. Además disminuye el uso de mano de obra para riego, permite la utilización fertilizantes químicos por el mismo sistema, pero requiere de alta inversión)
- Nueva gama de agroquímicos (fertilizantes, productos fitosanitarios) y formas de aplicación. Desarrollo de nuevas fórmulas para atender problemas específicos.
- Nuevas técnicas de manejo de la canopia¹⁴ como raleo¹⁵ y desoje¹⁶ tendientes a mejorar características en las uva madurez y color.
- Cambios en las labores culturales como poda, poda en verde y labranza cero. Esta última propone la incorporación del uso de herbicidas para el control de malezas en los cultivos, disminuyendo costo de combustible.
- Cambios en la cosecha: nuevos recipientes de recolección de las uvas (en vez de tachos metálico uso de tachos plásticos o bins), uso de tijeras y logística (mejoras en el transporte de la uva a la bodega) para asegurar la integridad de los racimos. También, muy lentamente se comenzó hablar de mecanizar esta etapa buscando reducir costos.
- Protección climática de la vid (malla antigranizo y diferentes métodos de protección contra heladas).

En cuanto en las bodegas, avanzó la incorporación de tecnología importada como la adquisición de equipos y maquinarias nuevas como:

- Sistema de prensado (prensas neumáticas).
- Sistemas de enfriamiento y máquinas centrífugas.
- Sistemas de embotellamiento (fraccionadoras móviles, tetrabrik) y el vestido de las botellas con diferentes tipos de capsulas. Gran gama de corchos de distintas calidades. Modificación en los diseños de las etiquetas de vinos.

¹⁴ Canopia: hace referencia a las partes aérea de la planta de vid, como brotes, hojas, racimos y tronco.

¹⁵ Raleo: técnica mediante la cual se elimina fruta de la planta, en este caso se eliminan racimos antes de que lleguen al punto de madurez, con el fin de disminuir los rendimientos y lograr una buena madurez de los que quedan en la planta.

¹⁶ Desoje: técnica mediante la cual se eliminan hojas verdes de la planta con el fin de mejorar la luminosidad y aireación de la fruta en la planta.

- Sistemas de automatización industrial, tecnologías de información y comunicación, cintas transportadoras.
- Nuevos envases para elaborar o guardar vino como tanques de acero inoxidable y barricas de roble.
- Equipos para la elaboración de Champagne.

En ambos casos, la incorporación de profesionales para controlar los procesos y las técnicas utilizadas fueron parte de esta reconversión en busca de la calidad. El sector primario se vuelve entonces un sector clave en este modelo, ya que tiene la responsabilidad de producir las mejores uvas; mientras que el sector industrial solamente puede resaltar las mejores características alcanzadas por la uva aportando mayor valor agregado a la producción vitivinícola.

A partir, de estos cambios el complejo vitivinícola se volvió más heterogéneo con respecto a las características de los actores del complejo como así también a las características de producción en las unidades productivas. En este proceso se produjo una brecha significativa entre los actores que incorporaron conocimientos e invirtieron en tecnologías de punta, tanto en las bodegas como en los viñedos, logrando productos con estándares de calidad y los que no pudieron reconvertir quedando en niveles poco competitivos. Esta diferencia tiene que ver con las grandes asimetrías que existen en el interior del complejo como así también a diferencias en cuanto al acceso a información y conocimientos, líneas de financiamientos y a la falta de capital propio de algunos actores para realizar estas inversiones (Bocco, 2007).

✓ **Relación *productor – industria* (articulación agroindustrial)**

En el marco de las transformaciones como se viene mencionando se puede observar que el sector industrial se ha ido empoderando y el sector productivo debilitando, en cuanto a la toma de decisiones en general. Esta relación está formada por varios elementos que se encuentran interrelacionados como son: zona de producción, variedad, rendimientos, precio y forma de pago, entre otros; configurando una de las articulaciones más complejas (en cuanto a equidad se refiere) dentro de la cadena vitivinícola, ya que el productor a pesar de ser dueño de la uva –insumo fundamental para la elaboración de vino- pierde autonomía frente a la industria por su necesidad de venta de su producción.

Existen diferentes modalidades de integración agroindustrial, ya sean formales e informales. Las bodegas se abastecen de uva a través de tres maneras: por uvas de sus propios viñedos, mediante productor independiente o mediante el sistema de terceros. Según Hernández (2014) en “el 2012 ingresaron a las bodegas 14.916.086 quintales métricos de uva para elaborar vinos y mostos, de las cuales el 41% eran de origen propio, el 30% por cuenta de terceros y el 29% comparadas a viñateros”. Observando datos del INV ha habido una disminución de la modalidad por cuenta de terceros la cual pasó del 55% en 1991 a 30% en el 2012, hubo un aumento de la uva comprada pasando del 7% al 29% y la modalidad de ingreso propia se da un ligero aumento para el mismo periodo de tiempo.

Esto se asocia a la integración vertical entre las bodegas y productores, siendo las bodegas las que determinan que variedad quieren comprar, cual debe ser su rendimiento, las

prácticas de manejo que debe seguir el productor y las normas de calidad que debe implementar para cumplir con la producción. Por lo que el productor responde a las exigencias de la bodega y estas a las del mercado, lo que genera una continua situación de sometimiento al mercado.

Las demandas en calidad han introducido cambios importantes en las relaciones entre bodega y el viñedo, hay una asociación más estrecha desde el punto de vista de lo técnico y una mayor necesidad de injerencia de la industria en los procesos de producción primaria. Teubal (1995) expresa, “que la necesidad de articulación por parte de las empresas con los productores existe debido a las características de la producción industrial y a la necesidad de inducir o controlar determinados procesos productivos”. Estas articulaciones son importantes ya que a la empresa agroindustrial le interesa obtener una oferta regular y de determinada calidad, contribuyendo a lograr mayores beneficios a la industria.

Es por ello, que en general hay un aumento de las tensiones entre el sector productivo y las bodegas, haciendo referencia a las relaciones de subordinación. Las tensiones al interior de la cadena se centran fundamentalmente en la calidad de las uvas y los precios de la uva pagados al productor (Rofman y Collado, 2005).

✓ **Políticas públicas en la vitivinicultura mendocina**

Desde inicio de la actividad hasta fines de los 80, el Estado había desarrollado políticas de intervención y se habían creado instituciones para beneficiar la actividad (este era uno de los sectores más regulados de la economía de Mendoza). La reestructuración de la actividad se produce en un contexto de cambios en la macroeconomía del país, dando lugar a una nueva etapa conocida como la “convertibilidad” (1 peso=1 dólar) creando condiciones extraordinarias para los capitales extranjeros o nacionales que tuvieran dólares. Otra medida del inicio de esta década fue el cierre de las juntas reguladoras, entre ella La Junta Reguladora de Vinos (Hernández, 2014).

La desregulación fue progresiva, por lo que se produjo la liberación de las plantaciones de viñedos, la cosecha y se eliminaron las cupificaciones y los bloqueos. Se liberó un mercado que estaba en manos del Estado y pasó a manos de agentes económicos con poder, con la consecuente privatización de servicios públicos y la supresión de algunos organismos estatales de regulación. Como el caso del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), que en 1996 reorganiza sus funciones a ser exclusivamente un ente dedicado a la fiscalización de la genuinidad de los productos vitivinícolas, traspasando algunas de sus funciones históricas al SENASA.

Esto se produjo la apertura de los mercados y políticas comerciales, incorporación de innovaciones, la importación de insumo y de vinos de calidad que ingresaron a competir en el mercado local. Promoviendo un nuevo modelo vitivinícola orientado al mercado exterior a “exportar” productos de alta calidad y diferenciados, con la eliminación o reducción de cargas impositivas vinculadas al mercado externo.

En este contexto las políticas públicas, tanto nacionales como provinciales, estuvieron dirigidas a alentar la reconversión productiva del sector, a promover al consumo y fundamentalmente la exportación de los distintos productos vitivinícolas. En este sentido las provincias vitivinícolas, Mendoza y San Juan, firmaron un tratado (1994) que

expresaba “la defensa de la industria exige un fuerte estímulo de la diversificación vitivinícola con la mira a la promovida comercialización de productos véricos en los mercados internacionales, para lo cual es misi3n ineludible de los Estados provinciales brindar los instrumentos para que los propios operadores interesados se encarguen de equilibrar el mercado frente a la existencia de excedentes y asegurar la legítima rentabilidad”. Así surge la ley entre estas provincias de regulaci3n de la industria a través de la sustracci3n de uva del mercado de oferta destinando obligatoriamente un porcentaje, fijado por ambos gobiernos, a la elaboraci3n de mostos. El acuerdo considera que la producci3n de mosto es una vía que permite mantener el balance de stock de vinos y promocionar la exportaci3n de otros productos véricos (Azpiazu y Basualdo, 2002; Genari, 2013).

Tambi3n en esta direcci3n, se disidi3 la constituci3n del Fondo Vitivinícola en cada una de las provincias, organismo p3blico no estatal, que en el marco de la desregulaci3n tiene como objeto auxiliar a los productores vitivinícolas y promover el consumo interno y las exportaciones de vino (Genari 2013).

A fin de apoyar, promocionar y ejercer actividades para lograr los cambios que el modelo estaba requiriendo, se produjo otra fusi3n entre el sector p3blico y privado creando el Plan Estrat3gico Vitivinícola 2020 (PEVI 2020). Este es un proyecto elaborado a partir del trabajo colectivo de representantes de la cadena (producci3n e industria), los gobiernos nacionales y provinciales, y los organismos de ciencia y tecnología, con el objetivo de lograr el desarrollo sustentable de la vitivinicultura argentina. A partir de su constituci3n en el 2004 hasta el 2020. Su acci3n se focaliza en tres objetivos estrat3gicos: 1- posicionamiento de grandes vinos varietales en los mercados del Norte, 2- Desarrollo del mercado latinoamericano y reimpulso del mercado argentino de vinos, 3- desarrollo de los pequeños productores de uva para integrarlos al negocio vitivinícola y del jugo concentrado de uva (Genari 2013).

En general, se puede decir que la reestructuraci3n y la b3squeda de la competitividad tuvieron algunos costos (que perduran hasta la actualidad) econ3micos, ambientales y sociales. Estos cambios fueron adoptados de forma parcial o total por los eslabones m3s dinámicos de la cadena. Se incorporaron nuevos viñedos pero tambi3n se produjeron erradicaciones y abandonos, por no haber alcanzado los est3ndares de competitividad, por la falta de inversiones en tecnología, porque no justificaron esos costos con la rentabilidad que estaban teniendo. Pero hay muchas unidades productivas que siguieron un camino de adaptaci3n a estos cambios, las cuales son objeto de nuestro estudio, ya que es de inter3s conocer las estrategias utilizadas para permanecer en la actividad hasta la actualidad. Lo mismo ha sucedido en el sector industrial, lo m3s afectados fueron los establecimientos trasladistas, formado por bodegas de pequeña y mediana escala que no pudieron reconvertir su actividad o sus procesos. Se han producido diversos procesos como por ejemplo de concentraci3n, tercerizaci3n, precarizaci3n, modernizaci3n, liberalizaci3n de los mercados, diferenciaci3n, s3lo nombrar algunos; todos interactuando dentro del complejo vitivinícola estirando la brecha entre los actores m3s y menos dinámicos, por lo que no se puede considerar que se han generado iguales condiciones de desarrollo en todos los eslabones de la cadena.

4-Impacto en la vitivinicultura mendocina de la crisis socio-económica del año 2001-2002

La crisis socio económica que afectó al país a fines de 2001 y la pérdida de la paridad cambiaria impactaron de manera particular en el sector, la gran devaluación producida al inicio del 2002 pero que no se trasladó significativamente a los precios internos, lo que continuó con las tendencias y transformaciones anteriormente mencionadas viviendo una situación excepcional para las inversiones, especialmente las extranjeras y las actividades vinculadas hacia el mercado externo. En la campaña siguiente, en cambio, la actividad mostró signos evidentes y sostenidos de recuperación que están presentes hasta la actualidad y que valorizan fuertemente el sesgo exportador que se había perfilado con anterioridad a la devaluación (Rofman y Collado, 2005).

Así, durante el año 2002 el mercado vitivinícola estuvo sujeto a la incertidumbre y variaciones registradas en el marco económico nacional. Por otra parte, el volumen de producción de uva para vinificar y la producción de vinos tuvo un comportamiento muy parecido a lo acontecido en el año pre-devaluación. El proceso de modernización de la actividad se profundizó y se expandió, tanto en el sector productivo como industrial con especial interés en cubrir demanda externa o consumo interno de altos ingresos, obviamente los actores responsables son empresarios con disponibilidad de financiamiento.

Se produjo un derrumbe de las condiciones operativas del sistema bancario con la desaparición del crédito y la carencia de instrumentos financieros masivos por lo que el sistema formal supuso que el financiamiento de las nuevas operaciones de ocupación del espacio rural quedara en incorporaciones de capital intra o extra regional (Rofman y Collado, 2005).

El sector de las agriculturas familiares dedicadas al cultivo de la vid con destino a la elaboración industrial de vinos de mesa, de calidad estándar, había quedado debilitado por la crisis del modelo productivista que dominó en la vitivinicultura cuyana durante las décadas de los 60 a los 80. La nueva crisis de 2001- 2002, no hizo más que empeorar la grave situación socio-económica en que se encontraban aquellas agriculturas familiares que no pudieron reconvertir sus viñedos para integrarse al proceso de reestructuración de la vitivinicultura hacia nuevos sistemas de calidad (Bocco, 2012).

En este momento se evidencia un aumento en las elaboraciones de vino casero como un complemento muy importante de ingresos para las unidades productivas que se encontraban con rentabilidades muy bajas. Dada esta situación el INV crea una norma específica, resolución C27/2002, para legitimar y legalizar la elaboración de vinos caseros, ejerciendo algunos controles en las elaboraciones para asegurarse la inocuidad de este producto y otorgar la libre circulación de este tipo de vino. Por lo que muchas familias vinculadas a la producción vitivinícola tuvieron la necesidad de diseñar estrategias complementarias de ingresos, desde emprendimientos propios, trabajos asalariados, elaboraciones artesanales en el hogar para hacer frente a esta crisis. Como así también las producciones para el autoconsumo toman un nuevo impulso.

Como consecuencia de los cambios estructurales y las transformaciones, mencionadas a niveles generales, que incidieron en el sector vitivinícola, el Estado acompaña a la creación de la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR), encargada de gestionar la implementación del Plan Estratégico Vitivinícola 2020 firmando en el 2004, el presidente Néstor Kirchner un decreto junto a los gobernadores José Luis Gioja, Julio Cobos, de Mendoza; Ángel Mazza, de La Rioja; y Miguel Ángel Saiz, de Río Negro. Logrando que por primera vez en la historia se sienten en la misma mesa todos los actores del sector, de Mendoza y San Juan, y por otro lado se logró frenar la caída del consumo interno del vino, que había pasado de los 70 litros per cápita a unos 26 litros en los inicios del 2000 (Diario Tiempo de San Juan setiembre 2013)

A partir de 2007 las cosas se tornan negativas, el primer factor va a ser la reaparición de una inflación alta. La inflación es posiblemente el peor enemigo de una actividad de ciclo económico largo como la vitivinicultura; impide hacer previsiones, aumenta la incertidumbre del negocio y termina carcomiendo el capital de trabajo. Si a ello se suma que el tipo de cambio se retrasa, los actores de la vitivinicultura pierden competitividad. Simultáneamente fueron reapareciendo las regulaciones económicas, la intervención del Estado fue creciente, los controles y fijación de precios se generalizaron, la rentabilidad se fue achicando (Diario Los Andes, 2014).

Lo que sufrió un aumento fueron los insumos utilizados para la producción de la vid (agroquímicos, combustible, fertilizantes, productos fitosanitarios) como así también para la elaboración de vino y su posterior fraccionamiento (insumos de bodega en general). Pero el precio de la uva y/o del vino elaborado no sufrió grandes modificaciones, es decir aumento, viéndose comprometida la sustentabilidad de las unidades productivas. Y no solo eso, sino que todos los bienes y servicios de uso doméstico también sufrieron aumentos por lo que los ingresos de la producción vitícola se vieron muy reducidos para afrontar los gastos de una familia que viva de esta actividad.

Capítulo 4

CARACTERIZACIÓN DEL COMPLEJO VITIVINÍCOLA EN EL OASIS ESTE DE MENDOZA

1-Introducción

Se presentan las características generales de la zona de estudio, como así también se describe como está conformado el complejo vitivinícola en el oasis. Se propone identificar aspectos generales y estructurales del sector productivo para comprender el comportamiento de las unidades vitícolas familiares en estudio.

2-Descripción general de la actividad en la provincia de Mendoza

La región vitivinícola más importante de la Argentina está comprendida por las provincias de Mendoza y San Juan, con un total de 204.601ha, que representa el 92,5 % del total nacional de producción de vid. Esta producción está distribuida en 21.906 viñedos que corresponde casi al 87% del total en el país. La vitivinicultura, dentro de esta región, se encuentra fuertemente concentrada en Mendoza ya que la provincia participa con un 71% de la producción nacional (datos Instituto Nacional Vitivinicultura - INV- 2012).

Mendoza se encuentra ubicada en el centro - oeste argentino y la misma se caracteriza por su clima árido y por el desarrollo de actividades agrícolas en zonas de oasis. En la actualidad, el área bajo riego representa casi el 4% de la superficie total de la provincia. La rápida expansión del capitalismo en la agricultura determinó que los sistemas de producción agrícola en las áreas bajo riego fueran dominantes en la región, por la implementación de un modelo tecnológico que buscaba maximizar el uso del agua de riego en las explotaciones agrarias de zonas áridas.

Por su parte y como lo expresa Bocco (2012), la posibilidad de “riego” marca así la diferenciación social y económica del espacio agrario en Mendoza, ya que cumple un rol fundamental en la definición del tipo de producto y en el valor económico de la tierra. Además, requiere una infraestructura de alto costo que sólo pueden amortizar producciones de alto valor como son los cultivos industriales intensivos, como la vid. Asimismo el riego marca una dimensión histórica estructural que definió la actual estructura agraria en el campo mendocino al valorizar la tierra ya que al agua es inherente a la tierra. Las infraestructuras de riego permitieron el uso sistemático del agua superficial proveniente de los cinco ríos los cuales dan origen a los oasis principales de la provincia, como son Norte, Centro, Este, Valle de Uco y Sur.

La producción agrícola de la provincia se caracteriza por ser intensiva y de alto valor agregado en los oasis bajo riego. Los sistemas productivos predominantes son el cultivo de vid, frutales (incluido olivo) y hortalizas, tanto para consumo en fresco como para la industria y en menor medida se encuentran la actividad forestal y forrajera. En cuanto a la zona de secano se desarrollan las actividades ganaderas de cría de bovinos y caprinos fundamentalmente.

Se puede observar la distribución de los principales cultivos en la provincia según Censo Nacional Agropecuario (CNA) 2008 en el siguiente cuadro:

Cuadro n°2: Principales cultivos implantados en la provincia de Mendoza

Cultivo	Superficie (ha)	Porcentaje (%)
Vid	143.151	53
Frutales	52.707	20
Hortalizas	31.245	12
Olivo	18.988	7
Forrajes	15.249	6
Forestales	5.984	2
Total superficie implantada	267.324	100

Elaboración propia, fuente CNA 2008

Se observa un predominio con un 53% de la superficie cultivada con vid frente al resto de las producciones, esta actividad se desarrolla en todos los oasis constituyendo territorios vitivinícolas, con ciertas particularidades que responden a fenómenos culturales, sociales, geográficos y por supuesto productivos.

Con respecto a la Estructura Agraria de la provincia de Mendoza según CNA 2008, Bocco (2012) enfatiza que “en las EAPs del oasis, según superficie cultivada y escala de extensión, el 69% podrían asimilarse a un minifundio al cultivar menos de 10ha y trabajan el 17% de la superficie, en el otro extremo las explotaciones con más de 100ha cultivadas son el 2% del total y operan el 29% del cultivo. Es decir, que ambos extremos de la escala controlan un tercio de la superficie, sumamente atomizada en el estrato Muy Pequeño y Pequeño (más de 12 mil explotaciones con 47 mil ha) y concentrada en el mayor estrato (334 explotaciones con casi 75 mil ha). Mientras que los estratos medios representan el 26%, con el 37% de los cultivos. Entonces, las EAPs con menos de 50ha cultivadas abarcan el 94% de la frecuencia total y cultivan el 56% de la superficie. El resto está en mano de explotaciones de mayor tamaño”. Quedando reflejada la importancia de la pequeña y mediana producción agrícola en la provincia.

La viticultura es la principal actividad agrícola en la provincia y desde el punto de vista económico es la segunda después de la actividad petrolera, pero para muchos mendocinos es la actividad de cabecera, ya que representa “lo tradicional”, con la cual se sienten identificados y en donde se concentra gran parte de la historia de la conformación de las ciudades en torno a esta actividad. Presentando a nivel territorial una gran importancia cultural y simbólica, además de lo productivo.

3- Caracterización del oasis Este mendocino

La zona Este constituye una zona agroecológica compuesta por cinco departamentos que se encuentran ubicados en el centro-este de la provincia, los mismos son San Martín, Junín, Rivadavia, Santa Rosa y La Paz, presentando 2.156 km² valor que corresponde al 1,7% de la superficie total de la provincia. Posee 238.838 habitantes en total y San Martín concentra

casi la mitad de la población, presentando el oasis una alta tasa de ocupación agrícola, seguido por el comercio y la industria (DEIE 2010).

Sus tierras se encuentran distribuidas según la posibilidad de regadío habiendo 1.500.000ha de pastizales naturales para la cría de ganado, constituyendo la “zona de secano”; y otras 100.000ha bajo riego que constituyen el “oasis Este” donde la actividad agrícola es predominante, y en donde el nivel de precipitaciones, 200mm en promedio, no permite el desarrollo de los cultivos sin riego superficial.

El sistema de riego superficial del oasis tiene como fuente el Río Tunuyán inferior que es quien modela el oasis, ya que riega la mayoría de la superficie y la parte noroeste del oasis es regada por el Río Mendoza. Este sistema de riego se complementa con agua subterránea, es decir con “perforaciones o pozos de agua”, que van desde los 100 a 300m de profundidad. En la actualidad, se encuentran en actividad 3653 pozos que datan de 1967 a 1972 (SICAR), dando como resultado 18.000ha regadas con agua subterránea, existen un importante deterioro de la calidad del agua por salinización.

Las contingencias climáticas que ocurren con alta frecuencia en esta zona son las heladas y el granizo, ambas muy relevantes, ya que limitan las posibilidades de desarrollo normal de los cultivos, además de ocasionar pérdidas económicas importantes al productor, viéndose comprometidas las producciones y la sustentabilidad de los sistemas productivos. La Dirección de Contingencias Climáticas (DACC) brinda un seguro agrícola para los productores en caso de sufrir daños, los mismos pagan una cuota para recibir esa cobertura. En caso de recibir una contingencia de este tipo se hace un promedio por unidad productiva de los daños por cultivos y cuando estos superan el 80% se le paga al productor el seguro agrícola. En cuanto a los cultivos predominantes en el oasis Este, según el CNA 2008, en el siguiente cuadro se muestra como se distribuyen según las principales producciones agrícolas en los departamentos que conforman el oasis.

Cuadro n°3: Principales cultivos en el oasis Este de Mendoza

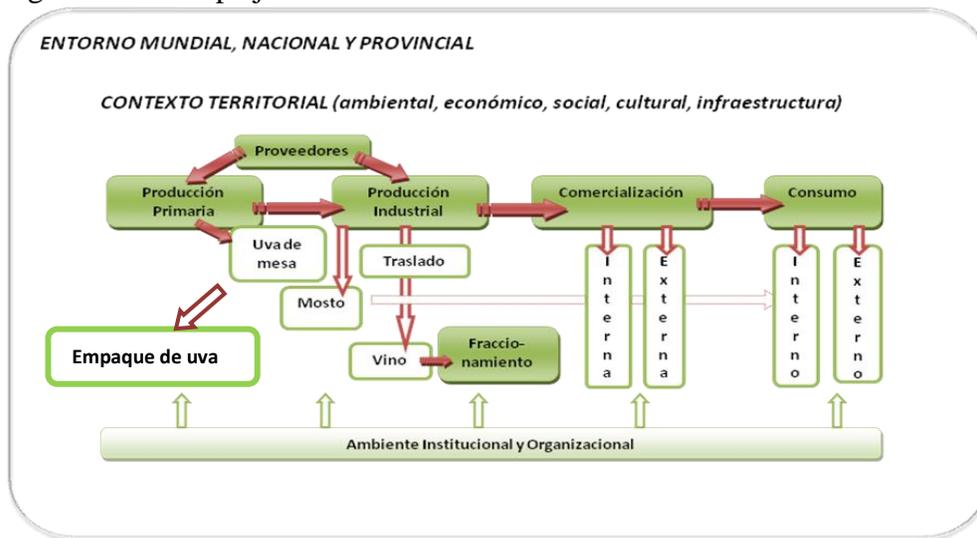
Cultivo	Superficie implantada(ha)					Superficie Total por cultivo	Porcentaje
	Departamentos						
	Junín	San Martín	Rivadavia	Santa Rosa	La Paz		
Vid	11479	30224	15689	8962	205	66559	76
Olivo	914	1109	1373	109	8	3513	4
Frutales	1792	5602	2180	1430	76	11080	13
Hortalizas	423	2018	363	24	14	2842	3
Forestales	71	12	27	267	1	378	0.4
Forrajes	100	167	200	270	41	778	0.8
Otros	89	350	251	1980	0	2670	3
TOTAL	14868	39482	20083	13042	345	87820	100

Elaboración propia, fuente informes Dinámica intercensal de los sistemas de Producción Agropecuarios de la zona Este de Mendoza, CNA 2008 (Van den Bosch, Bocco, Ruiz y Aguilera, 2011)

La superficie total cultivada del oasis son 87820 ha que representan el 33% del total provincial y su principal cultivo, con el 76% del total del oasis, es la vid con un total de 66559 ha. La región Este se especializa en vid, representando el 47% de Mendoza y el 33% de la superficie total del país (es la zona vitivinícola más extensa del país). Por lo expuesto es el principal polo de producción vitivinícola de Argentina aunque no siempre es reconocida por sus uvas y vinos a nivel nacional. Una característica a resaltar de este sistema es la existencia de sistemas diversificados, teniendo a la vid como cultivo principal acompañada de otro cultivo complementario como los frutales de carozo y/o el olivo por lo general y en menor medida la horticultura.

A continuación se presentan los componentes del complejo vitivinícola del oasis Este. Se describe el comportamiento de la producción primaria, y algo del el sector industrial aportando elementos para comprender el funcionamiento de ambos sectores para la producción familiar vitícola y las estrategias seguidas por este actor social dentro de la vitivinicultura local.

Figura n°2: Complejo Vitícola Oasis Este de Mendoza.



Fuente Plan Estratégico Vitivinícola Zona Este (PEVZE) 2011

Como se presenta en la figura la producción primaria se ramifica en dos vías según el destino de la producción. Teniendo por un lado la producción de uva de mesa o para consumo en fresco y por otro lado, la producción de uva con destino industrial, es decir para vino siendo este último el principal destino, debido a la importante demanda de uvas que concentra. Siguiendo el encadenamiento industrial, se presentan dos subcadenas de relevancia: en primer lugar la elaboración de vinos, y en segundo término la producción de jugo de uva o mosto concentrado, cuya uso principal es como endulzante en la industria de jugos de frutas y gaseosas.

Una característica sobresaliente en este complejo es la dimensión que tiene la producción de vinos a nivel industrial, debido a la presencia numerosas bodegas y además cuenta con

plantas dedicadas a la elaboración jugo de uva. Se elaboran el 87% de las uvas producidas en la propia zona y casi el 30% de uvas provenientes de los otros oasis vitivinícolas, llegando a casi 800 millones de litros entre vinos y jugo de uva, pero con la debilidad de fraccionar un bajo porcentaje de estos vinos (datos PEVZE 2012). Los tipos de bodegas presentes son: elaboradoras solamente o bodegas “trasladistas” teniendo como producto final vinos a granel y las bodegas “fraccionadoras” (siendo una figura poco desarrollada dentro del oasis) que culminan su proceso en vino en botella, damajuana o tetra brick. Y por último se encuentran los eslabones de comercialización y consumo de estos productos, que no se desarrollaran en esta investigación.

3.1- Producción primaria

El sector de **producción primaria** se caracteriza por su perfil socio productivo y tecnológico según: los sistemas vitícolas existentes; la estructura agraria; el destino de las uvas; el panorama varietal; los actores intervinientes y su modalidad de relación con la industria. Como así también por aspectos estructurales que hacen a la producción vitícola como lo son: la edad de los cultivos, los sistemas de conducción, los sistemas de riego, la edad de los productores, el nivel educativo, la presencia y antigüedad de maquinaria en la unidad productiva. Es importante mencionar las características socio económica de la actividad teniendo en cuenta: la organización social del trabajo, la mano de obra y los insumos utilizados en la producción, como así también los costos de producción y los precios pagados al productor.

3.1.1- Caracterización socio productivo y tecnológico

1.1.1.1 - Sistema vitícolas predominante en el oasis Este

El sistema vitícola del oasis Este, como ya se mencionó, constituye el principal cluster vitivinícola de Argentina, conocer su conformación nos permite identificar los componentes principales del mismo. Van den Bosch (2011), a partir de datos del CNA 2008 realizó un trabajo en donde considera al oasis Este como una zona agroeconómica homogénea conformada por unidades censales que comparten atributos económicos y ambientales. Para ello determina la existencia de Sistemas productivos, Subsistemas y Sistemas mixtos con cultivo predominante¹⁷. En el siguiente cuadro se puede observar el comportamiento de los sistemas y subsistemas predominantes en el oasis Este.

Cuadro n°4: Sistemas de producción vitícolas del oasis Este

Subsistema Vitícola	EAPs	Porcentaje (%)	Sup. Implantada (ha)	Porcentaje (%)
Uvas Comunes	2462	58	33435	50
Uvas Finas o Varietales	1293	30	24573	37
Mixto predominancia	471	11	8551	13

¹⁷ Un sistema es aquel cuya superficie implantada con una determinada especie es mayor al 70% y subsistema corresponde a aquel cuya superficie implantada con una determinada especie y/o variedad es mayor a las restantes. Los sistemas mixtos con cultivo predominante son aquellos en que la superficie con la actividad predominante se encuentra entre el 40% y menos del 70% de la implantada total.

Vitícola				
TOTAL	4226	100	66559	100

Elaboración propia, fuente Sistemas y subsistemas para la zona Este de Mendoza. Van den Bosch, M. 2011 INTA, Centro Regional Mendoza – San Juan. Mendoza

El oasis presenta una alta especialización en el cultivo de la vid, las uvas comunes forman parte del subsistema tradicional en este territorio ya que la superficie cultivada con estas uvas logró valores de expansión en los años 60 y 70 que todavía son visibles, de ahí se desprende su fuerte participación dentro del oasis, presentando en la actualidad 58% de las EAPs y el 50% de la superficie cultivada. El subsistema de uvas finas, si bien algunas de esas uvas se cultivan desde hace muchos años, estas uvas tuvieron un realce como resultado del proceso de reconversión varietal de los años 90 en adelante, llegando en la actualidad a un 37% de la superficie cultivada y a un 30% de EAPs. Y por último, se encuentra el subsistema mixto, en general combina la vid con frutales de carozo y/o olivos, este subsistema era el predominante en el oasis hace varios años atrás, usado como una estrategia de diversificación de la producción. En la actualidad representa el 11% de las EAPs cultivadas y casi 13% de la superficie con vid. Su baja representación se puede deber a la fuerte especialización que ha ido experimentando la actividad, a la baja en los precios de la frutas (ciruela y durazno) y aceitunas (para fresco y aceite) y a la inestabilidad de esas cadenas productivas por la falta de regulación.

1.1.1.2 - Estructura Agraria

La estructura productiva vitícola del oasis Este, según CNA 2008, se compone de unidades desde muy pequeñas o minifundios hasta muy grandes explotaciones, se puede observar en el siguiente cuadro como se distribuyen según el tamaño de las mismas.

Cuadro n°5: Estructura Agraria Vitivinícola del oasis Este

Tipo de explotación	Tamaño de la explotación	Porcentaje (%)
muy pequeña	de 0 a 4,9 ha	40
pequeñas	de 5 a 9,9ha	21
medianas	de 10 a 24,9ha	24
medianas a grandes	de 25 a 49,9ha	9
grandes	de 50 a 99,9ha	4
muy grandes	mayores a 100ha	2
TOTAL		100

Elaboración propia, fuente PEVZE 2011 y Diagnostico territorial del oasis Este Mendoza (INTA) Van den Bosch, M 2011

El 40% de explotaciones vitícolas corresponden a unidades productivas muy pequeñas o minifundios; el 21% son unidades productivas pequeñas y el 24% corresponden a unidades productivas consideradas medianas. Mientras que, el 9% de la explotaciones ya corresponderían a un estrato de medianas a grandes, un 4% de las mismas son consideradas grandes y un 2% de explotaciones son muy grandes.

Entonces se puede concluir, que hay una fuerte presencia de unidades productivas vitícolas de pequeña a mediana escala, encontrándose el 85% de las explotaciones vitícolas entre 0 a 25ha y el 61% de las explotaciones corresponden a explotaciones menores a 10ha. Este tamaño de unidades productivas está relacionado con la presencia de agricultura familiar, aunque no es la única variable a ser considerada, pero sí se relaciona el tamaño de las explotaciones con la posibilidad de organización social de la producción en forma familiar.

1.1.1.3 - Destino de las uvas

Una potencialidad que caracteriza al oasis Este es su capacidad para producir distintos tipos de uva según destinos, ya que se caracteriza por ser un territorio con muy buena aptitud ambiental y productiva, logrando un sistema vitícola diversificado lo que le confiere a esta “región” ser “más estable” frente a los cambios externos. Presenta diversidad de variedades a diferencia de los otros oasis en la provincia, teniendo diversos destinos a nivel industrial y comercial. Cultivándose uvas con destino a “vinificación”, uvas que se comercializan como fruta como es la “uva en fresco” y uvas con destino a “pasas de uvas”. Como así también, uvas que se transforman en “jugo o mosto concentrado” para ser usado como edulcorantes en distintas industrias. Es importante aclarar que hay algunas variedades que pueden tener más de un destino específico, es decir doble o triple propósito, por lo que las hace más estratégicas a la hora de cultivarlas. A continuación se muestra la distribución de la superficie cultivada según destino de la producción.

Cuadro n°6: Superficie cultivada y porcentaje según destino de la uva

Oasis Este: Superficie implantada vid total 68076.7 ha					
Uva para vino y/o mosto		Uva de Mesa		Uva para pasas	
Sup (ha)	%	Sup (ha)	%	Sup (ha)	%
66911	98	921.24	1	244.47	0.4

Elaboración propia, fuente INV 2011

Como se puede observar el destino más importante tiene que ver con las uvas destinadas a la elaboración de vinos y/o mostos, ya que representa un 98% del total de la superficie cultivada con vid del oasis. En cuanto a la composición de este destino, es variable según el año y el acuerdo entre las provincias de Mendoza y San Juan. A modo de referencia, para el año 2011 el 40% del mosto elaborado del país proviene de la zona Este utilizando el 51% de uvas de la misma zona, es por ello que la producción de jugo o mosto concentrado ha tomado una importancia significativa para el oasis.

Otro destino minoritario, con el 1% de la superficie cultivada pero no menos importante para la región es la producción de uva de consumo en fresco o de mesa, ya que el oasis Este concentra el 56% de la producción a nivel provincial consolidándose también como zona productora de uva de mesa. Y por último la uva con destino a pasas con una baja participación debido a los bajos precios e importancia en el mercado, pero a nivel provincial la región aporta el 44% de la producción.

1.1.1.4 - Panorama Varietal

En cuanto al panorama varietal, el oasis Este presenta la potencialidad de producir todos los tipos de uva, aquí se presenta la producción de uvas para vinificar según color, mostrándose a continuación.

Cuadro n°7: Distribución varietal según color de la uva y producción en qq (quintales)

Color de uva	Blancas	%	Tintas	%	Rosadas	%
% sobre la producción total del oasis Este	15		33		52	
Producción en qq de uva (1qq=100kg de uva)	1.548.178		3.373.639		5.511.184	
Variedades	Pedro Gimenez	44	Bonarda	36	Griolla Grande	59
	Torrontes Riojano	12	Syrah	16	Cereza	30
	Chenin	9	Malbec	14	Moscatel	10
	Ugni Blanc	9	Cabernet Sauvignon	10	Valenci	1
	Chardonay	8	Tempranillo	9		
	Gibi	4	Merlot	5		
	Sauvignon	3	Sangiovece	3		
	Moscatel blanco, de Alejndría y Torrontes Mendocino	11	Aspirant	3		
			Bequignol	1		

Elaboración propia, fuente datos INV y Observatorio Vitivinícola 2012

Se observa que hay una predominancia de la producción de uvas rosadas con un 52%, luego las tintas con un 33% y por último las blancas con un 15%. Lo que se corresponde con el sistema vitícola predominante en el oasis.

En este panorama varietal se encuentran varietales y no varietales según la clasificación del INV. La misma, clasifica a las uvas según su aptitud enológica desde el punto de vista de la vinificación, considerando:

- Uvas varietales de calidad enológica tintas a: Malbec, Cabernet Sauvignon, Syrah, Merlot, Bonarda, Tempranillo, Sangiovese, Pinot negro, Tannat y Barbera;
- Uvas varietales de calidad enológica blancas a: Chardonay, Sauvignon Blanc, Viognier, Torrontés Riojano, Semillón, Pinot Blanco, Ugni Blanc, Chenín y Pedro Giménez;
- Uvas “no varietales” con una calidad enológica diferente para la elaboración de vinos, que se suelen llamar también, “variedades comunes o tradicionales” a: Cereza, Criollas, Moscatel Rosada y Aspirant Bouchet.

Estas últimas variedades (excepto Aspirant Bouchet), las rosadas e incluidas algunas blancas (Pedro Gimenez, Gibi, Moscateles y Torrontés blancos) se encuentra en una gran extensión de superficie cultivada. Se caracterizan por producir altos rendimientos (kg/ha), tradicionalmente se las destinaba a la elaboración de vino comunes o de consumo masivo, pero también pueden ser preparadas para uva en fresco generalmente para mercado interno, ya que para exportación se utilizan variedades específicas. Desde hace unos años a la actualidad han recobrado interés estas uvas para la industria del jugo de uva, ya que al ser productivas, dando muchos kilos por hectárea, presentan mejor rendimiento para la elaboración de mosto ya que el mismo debe ser concentrado y para ello se necesitan muchos kilos de uva. Es por ello, que se han incorporado al panorama varietal del oasis variedades que no estaban tradicionalmente cultivadas, como son Patricia y Aconcagua principalmente, pensando en este último destino (mosto concentrado de uva). Y Aspirant Bouchet es una uva que se utiliza para colorear mostos y vinos, dada su alta concentración de sustancias colorantes en el hollejo y en la pulpa.

Se destaca una amplia gama de “variedades, blancas y tintas, para la obtención de vinos varietales” a partir de los años 90. Con la reestructuración y el desarrollo del nuevo modelo productivo se motivo el recambio varietal ya que había una alta demanda del mercado internacional de vino, imponiéndose también en el mercado interno.

En cuanto a la “uva en fresco”, se destaca en la zona la existencia de variedades específicas y variedades tradicionales que cumplen las características de uva para postre. Las específicas requieren un manejo especial y son aptas para el mercado internacional de uva en fresco por sus características de post cosecha sobre todo. Y las tradicionales con un manejo adecuado pueden cumplir los requisitos del mercado interno fundamentalmente, ya que su post cosecha no es buena. Y por último las “uvas para” pasa en la actualidad son poco cultivadas en la zona por tener bajo requerimiento del mercado.

Como se puede observar el oasis Este presenta un panorama varietal muy amplio, con variedades tradicionales y otras productos de la reconversión, pudiendo responder a diferentes oportunidades de producción, industrialización y mercado.

1.1.1.5 - Actores intervinientes y sus modalidades de relación con la industria

En este estudio sólo se va poner énfasis en los productores vitícolas de tipo familiar (ya descripto) y se hace mención al tipo de producción que desarrollan, según sus uvas y sus usos, como así también a la vinculación con la industria. Cabe aclarar, que el campo de productores vitícolas de la zona Este no se reduce exclusivamente al productor familiar habiendo otros actores involucrados. Siguiendo la clasificación de agentes económicos de la cadena vitivinícola de Rofman y Collado (2005) se realiza una adaptación al oasis Este y es la siguiente:

Productor independiente o no integrado: son aquellos sujetos no integrados a la cadena de elaboración, fraccionamiento y comercialización. Participan solamente en el eslabón primario, produciendo la materia prima, uva, que luego es vendida como tal a través de un vínculo comercial con la industria (bodega). Se encuentran tres tipos de productores bien diferenciados, que pueden discriminarse según la materia prima que ofrecen, la diferencia

entre los mismos es cualitativa más que cuantitativa, es decir que se caracterizan por los diferentes recursos con que cuentan, más allá de la cantidad de hectáreas de las que disponen.

- ***Productores de sólo uvas comunes:*** producen uvas rosadas y blancas comunes cuyo destino principal es el vino común, siendo generalmente proveedores de bodegas trasladistas y el otro destino es el mosto concentrado, presentan altos rendimientos. La elección del destino tiene que ver con el precio y forma de pago en cada industria. Como así también, la posibilidad de prepararla para consumo en fresco. Una gran cantidad de viñateros no integrados son proveedores de uva dentro de este grupo estratégico.
- ***Productores de sólo uvas varietales:*** producen uvas blancas o tintas siendo el único destino la vinificación, con la posibilidad de que las bodegas -que no siempre se cumple en el oasis Este- paguen un precio diferencial por varietal. Siguiendo la tendencia de que se consumen más los vinos varietales impuesto por el mercado y la preferencia del consumidor. La característica central que asume este conjunto es su vinculación con bodegas que buscan parámetros de “calidad” asociada a parámetros de color, rendimiento, sanidad y manejo, constituyendo una relación asimétrica con las mismas.
- ***Productores con mix de variedades:*** se presentan diversas combinaciones de variedades poniendo énfasis en diversificar los destinos y obtener mejores resultados. Encontrando combinaciones como producción de uva de mesa con uvas para vinificar o hacer mosto, o producción de uvas de vinificación tanto varietales y comunes. Esta última estrategia es una de las más representativas en el oasis, dado que las uvas comunes aportan altos rendimientos y varios destinos posibles y la combinación con uvas tintas hace que la explotación pueda tener mas alternativas de venta haciendo más estables su producción a nivel local.

En cualquiera de los casos, el productor independiente es el más vulnerable de la cadena vitivinícola por su baja capacidad de negociación y generalmente son “agentes cautivos” de las bodegas.

Productores Integrados: estos productores se integran al circuito de elaboración y comercialización a través de tres estrategias principales: las cooperativas vitivinícolas, a través de la figura de “terceros” y por último un productor vitivinícola empresario que tiene bodega propia.

Los beneficios de la integración en cooperativas tiene que ver con una mejora del precios del producto, el acceso al crédito, la vinculación directa al mercado, la regularización de los pagos de la producción, diferenciales en los costos de insumos y el mayor poder de negociación frente a los bancos o al financiamiento en general (por ejemplo Programa Proviar). El CNA 2008 muestra que sólo el 6% de las explotaciones totales (7446) del oasis Este se encuentran asociadas a cooperativas, en general son cooperativas vitivinícolas.

Fecovita presenta 12 cooperativas en la región, además de otras existentes que no forman parte del sistema Fecovita.

La modalidad de “terceros” se restringe a asegurar la colocación de la producción con su cosecha y el pago de la misma (en general un porcentaje fijo estipulado durante el lapso de un año). Se trata de una relación informal con la bodega, en la mayoría de los casos, está basada en el conocimiento mutuo a lo largo de varios años, estos acuerdos tienen un alto grado de cumplimiento. Esta modalidad contractual *sui géneris* también se expresa en la determinación de los precios de la uva adquirida ya que, las condiciones de financiamiento se acuerdan con posterioridad a la entrega de la uva por parte del productor, en función de la situación imperante en el mercado interno y externo. Se trata entonces también de productores integrados “cautivos”, que operan en un mercado oligopsónico, donde igualmente las bodegas tienden a garantizarles márgenes de rentabilidad acordes con la reproducción de sus capitales (Aspiazu y Basualdo 2002).

1.1.1.6 - Aspectos estructurales de la producción vitícola

A continuación se describen algunos aspectos que hacen a la estructura de la producción vitícola del oasis con la finalidad de comprender el comportamiento de los productores frente a determinados momentos críticos o eventualidades en la unidad productiva. Se van a mostrar en distintos cuadros aspectos como:

- Edad del productor vitícola

Cuadro n°8: Edad del productor vitícola en el oasis Este

Edad del productor	Porcentaje (%)
entre 15 a 39 años	15
entre 40 y 64 años	60
mayores de 65 años	25
TOTAL	100

Elaboración propia, fuente PEVZE 2011 y Diagnostico territorial del oasis Este, Mendoza (INTA) Van den Bosch, M 2011

Se observa que el mayor porcentaje corresponde a productores adultos y sólo un 15% corresponde a productores jóvenes. Este dato muestra que hay un envejecimiento de los productores y un bajo recambio generacional, además de la emigración de los jóvenes tanto de las zonas rurales como de la actividad agrícola, todos fenómenos contemporáneos que preocupan desde el punto de vista de la sustentabilidad del sistema vitícola del oasis.

- Nivel de instrucción de los productores vitícolas

Cuadro n°9: Nivel de instrucción de los productores en el oasis Este

Nivel de escolaridad	Porcentaje (%)
Primaria completa	41
Secundario completo	27
Universitario Completo	20
Sin instrucción primaria	12
TOTAL	100

Elaboración propia, fuente PEVZE 2011 y Diagnostico territorial del oasis Este, Mendoza (INTA) Van den Bosch, M 2011

Se observa que el 88% de los productores presentan algún nivel de escolaridad, mientras que los que se encuentran sin instrucción son el 12% que podrían corresponderse a productores de edad avanzada. Hay un 20% de presencia de estudios universitarios que se corresponden a los productores más bien jóvenes.

- Edad de los viñedos

Cuadro n° 10: Edad de los viñedos en el oasis Este

Edad de los viñedos	Porcentaje (%)
menos de 5 años	7
de 5 a 14 años	21
de 15 a 24 años	16
más de 25 años	56
TOTAL	100

Elaboración propia, fuente PEVZE 2011 y Diagnostico territorial del oasis Este, Mendoza (INTA) Van den Bosch, M 2011

Se observa que predominan los viñedos antiguos, lo que significa sistemas de cultivos añosos, estructura de los viñedos en muchos casos deteriorados, presencia de algunas enfermedades como hoja malvón¹⁸ que suelen expresarse en plantas adultas y a veces bajos rendimientos por ser sistemas añosos.

¹⁸ Enfermedad que ataca a las plantas de vid que afecta su crecimiento y producción

- Sistemas de conducción

Cuadro n°11: Sistema de conducción en el oasis Este

Sistema de conducción	Porcentaje (%)
Parral	66
Espaldero Alto	18
Espaldero Bajo	16
TOTAL	100

Elaboración propia, fuente PEVZE 2011 y Diagnostico territorial del oasis Este, Mendoza (INTA) Van den Bosch, M 2011

Dentro de los sistemas de conducción el parral continúa siendo el sistema predominante en el oasis con un 66% de la superficie cultivada, asociado fuertemente con el modelo tradicional de la vitivinicultura mendocina. Utilizado para obtener altos rendimientos, buena sanidad, maduración adecuada pero presenta altos costos de implantación y manejo. Es interesante también la presencia del espaldero alto difundido hace unas décadas con el nuevo modelo productivo, respondiendo a una disminución de costos y rendimientos moderados. El espaldero bajo se presenta en el oasis Este como parte del sistema de uso tradicional en la vid.

- Edad de los tractores

Cuadro n°12: Edad de los tractores en el oasis Este

Edad de los tractores	Porcentaje (%)
menos de 5 años	5
de 5 a 10 años	4
de 10 a 15 años	6
más de 15 años	85
TOTAL	100

Elaboración propia, fuente PEVZE 2011 y Diagnostico territorial del oasis Este, Mendoza (INTA) Van den Bosch, M 2011

Según el CNA 2008 el 96% de los productores vitícolas utiliza tracción mecánica para trabajar en sus unidades productivas, mientras que un 3% lo hace todavía a tracción a sangre y 1% sin tracción. El 13% de los productores que utilizan tractor los alquila a terceros, mientras que el resto es parte del capital propio. Es interesante ver que el alquiler de tractor es una alternativa utilizada por los productores, si bien no es una actividad nueva ya que este servicio lo presta el productor generalmente a sus vecinos y conocidos cuando necesita de ingresos complementario. La mayoría de los productores posee tractores antiguos, en general son de la década del 60-70, años de gran desarrollo de la vitivinicultura y de promociones para la compra de maquinaria. El 85% de los tractores más de 15 años lo que significa maquinarias deterioradas y con altos costos de mantenimiento, mientras el

porcentaje de tractores nuevos es bajo 5%, lo que da una idea de la pérdida de capacidad de compra del productor de esos años hasta la actualidad.

- Sistema de riego

Cuadro n°13: Sistema de riego en el oasis Este

Sistema de riego	Porcentaje (%)
Surco	93
Goteo	6
Melga	1
TOTAL	100

Elaboración propia, fuente PEVZE 2011 y Diagnostico territorial del oasis Este, Mendoza (INTA) Van den Bosch, M 2011

Como se observa el sistema de riego predominante en el oasis es por surco, correspondiendo al sistema convencional de riego. El riego por goteo, innovación tecnológica esta poco adoptada en el oasis Este debido a los altos costos de inversión que requiere su incorporación.

3.1.2- Características socio económicas

3.1.2.1- Mano de obra en las unidades de producción vitícola

La composición de la mano de obra en el sistema vitícola del oasis Este se vincula con las características de la producción en sí mismas, siendo la vid un cultivo perenne de mano de obra intensiva y estacional. Según Neiman (2010) “la demanda de mano de obra tanto en una región como en una explotación en particular depende de la organización de trabajo que adquiera el territorio, de las producciones preponderantes y de los niveles tecnológicos más frecuentes”. Las formas de trabajo predominantes consideradas son: *el trabajo familiar* y *el empleo asalariado* con sus dos modalidades: *permanente* y *estacional*; dentro de éste último aparecen las formas de subcontratación o intermediación laboral. En el siguiente cuadro se puede apreciar la organización del trabajo en los sistemas vitícolas del oasis

Cuadro n°14: Forma de organización del trabajo en el sistema vitícola del oasis Este

Organización social del trabajo	Porcentaje (%)
Mano de obra familiar	54
Mono de obra no familiar	46
TOTAL	100

Elaboración propia, fuente PEVZE 2011 y Diagnostico territorial del oasis Este, Mendoza (INTA) Van den Bosch, M 2011

Predomina la organización social del trabajo de tipo familiar¹⁹, lo que se corresponde con la presencia de pequeñas y medianas explotaciones vitícolas, siguiendo el patrón general del oasis. Este trabajo familiar se complementa con empleo asalariado para la realización de algunas actividades, dependiendo generalmente del tamaño, miembros de la familia que trabajan en la vid y tecnologías utilizadas en las unidades productivas.

La actividad requiere el desarrollo de tareas que si no se hacen en el momento adecuado se compromete la producción. Ejemplo de ello es la cosecha, tarea que requiere de varias personas al mismo tiempo, ya que es necesario cosechar la uva cuando alcanza el estado de madurez óptimo sino la uva se pudre y no se puede vender. Esto determina la contratación de trabajo asalariado, como son las cuadrillas de cosechadores, siendo una práctica generalizada en las unidades de producción independientemente del tamaño de las mismas. Tareas como poda, atado o desbrotes, presentan la misma lógica de intensividad y estacionalidad, en las unidades productivas de tipo familiar generalmente es el productor y su familia quien realiza estas tareas. Pero suelen ser las prácticas más comunes a la hora de contratar obreros en forma transitoria en las explotaciones vitivinícolas si la familia no puede cubrir este requerimiento.

El empleo asalariado de forma permanente se presenta en distintas situaciones, en menor medida en las unidades productivas donde prevalece el trabajo familiar y en mayor medida en emprendimientos de tipo empresarial coexistiendo con trabajo temporario y/o con formas de tercerización laboral.

Es importante rescatar, en términos generales, que el sistema vitícola actual requiere una importante cantidad de mano de obra, pudiendo ser aportada por el productor y/o su familiar o por mano de obra asalariada para la realización de las tareas. Existe en la actualidad una tendencia a la tercerización de tareas dada la estacionalidad, la calificación de la mano de obra (atributo imperante desde la reestructuración de la vitivinicultura) y la necesidad de evitar responsabilidades y cargas fiscales por partes de las empresas. Como así también a la mecanización de tareas para reducir costos de producción que tienen que ver con la contratación de mano de obra.

3.1.2.2 - Costos de producción vitícola del oasis Este

Se han estimado, según el PEVZE los costos de producción de vid haciendo distinción entre la producción de uvas comunes y varietales, ya que presentan algunas diferencias en el manejo del cultivo lo que genera una diferencia en los costos de producción. En el siguiente cuadro a continuación se observan los rubros de los costos operativos, siendo la mano de obra la que presenta el mayor impacto con un 71% (incluida la cosecha), le siguen insumos, agroquímicos y maquinaria con diferencias mínimas entre los tipos de uva ya que son muy similares las participaciones porcentuales.

¹⁹ Se considera a la fuente de mano de obra familiar cuando el 50 % de la mano de obra permanente de la EAP es aportada por el productor y/o su familia

Cuadro n°15: Costos operativos de producción según tipo de uva en el Oasis Este

Rubros	Tipo de uva			
	Varietal		Comunes	
	\$/ha	Porcentaje	\$/ha	Porcentaje
Insumos	1403.77	9	1238.25	10
Agroquímicos	1496.9	10	1401.49	11
Mano de obra	10902.58	71	9132.05	71
Maquinaria	1644.83	11	1039.62	8
Total	15448.08	100	12811.41	100

Fuente PEVZE y Diagnóstico de costos en la producción vitivinícola Alturria, L 2012

Si bien el costo en mano de obra es similar la composición de esa mano de obra en cada subsistema varía de acuerdo a las actividades que se realizan. Las uvas comunes presentan un carácter más productivo teniendo altos rendimientos y en cuanto al manejo requiere de menos intervenciones en la canopia pero actividades como la poda, aplicaciones de productos fitosanitarios, el riego y la cosecha son más costosas que en las uvas varietales. Mientras que estas últimas uvas, presentan rendimientos menores y mayores trabajos en el manejo de la canopia, siempre y cuando se sigan los estándares de producción de calidad fijado por la reestructuración vitivinícola.

Pero en general los costos de producción son bastante similares para ambos tipos de uva. Para obtener este costos se le suma a los costos operativos (actividades básicas), las actividades de apoyo (mantenimiento, administración general, servicios, impuestos y tasas, como así también dirección y control de producción) y las amortizaciones de capital. Dando como resultado \$22688/ha para uvas varietales y \$20051/ha para uvas comunes (Alturria, L 2012).

3.1.2.3 - Precios pagados al productor

El mercado de uvas para vinificación está compuesto por uvas varietales y comunes presentando diferencias en precios pagados al productor, las mismas se pueden observar en el siguiente cuadro para el año 2013 en la zona Este.

Cuadro n°16: Precios promedios ponderados pagados al productor en el Oasis Este

Uvas Varietales				Uvas no varietales	
Tintas	Precio \$ / qq	Blancas	Precio \$ / qq	Comunes	Precio \$ / qq
Bonarda	181	Chardonnay	195	Cereza	140
Malbec	289	Chenin	156	Criolla Grande	143
Cabernet Sauvignon	254	Torrontes Riojano	168	Moscatel Rosada	143
Syrah	190	Pedro Gimenez	149		
Merlot	183	Sauvignon	173	Aspirant Bouschet	353
Tempranillo	176	Ugnic Blan	151		

Elaboración propia, fuente Observatorio Vitivinícola: Mercado de uvas cosecha 2013

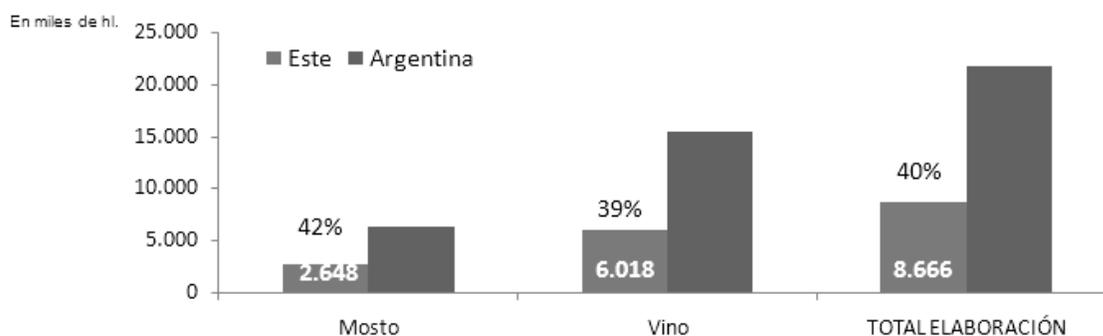
Como se puede ver las uvas varietales tienen mayor precio que las uvas no varietales, excepto el Aspirant Bouschet que por ser una variedad que aporta mucho color a los vinos presenta un precio diferencial. Y dentro de las varietales, las uvas tintas se pagan mejor que las blancas debido a que la demanda de vinos tintos en el mercado es la principal.

3.2 - Producción industrial

El sector industrial vitivinícola del oasis Este está formado por numerosas bodegas y en menor medida por plantas elaboradoras de jugo de uva o mosto concentrado; éstas últimas pueden funcionar en forma independiente de las bodegas o en muchos casos las mismas bodegas muelen uvas para elaborar mosto y luego venderlo a las plantas mosteras.

De las 1040 bodegas que se encuentran en la Argentina 308 se ubican en la región Este de Mendoza, lo que equivale al 40% del total del país. En la siguiente figura se observa la participación porcentual de la región en la elaboración de mostos y vinos con respecto a la producción nacional. Es así que el 39% de los vinos y el 42% del mosto elaborado en el país se industrializan en el oasis Este.

Figura n° 3: Bodegas y Plantas elaboradoras de vino y mostos en el Oasis Este



Fuente PEVZE 2012

El insumo principal para las elaboraciones, las uvas, provienen la mayor proporción (más del 85%) de la propia zona, es decir que existe un equilibrio entre lo que se produce y lo que se elabora en el oasis Este. Esto le da al oasis una característica muy particular de sustentabilidad de la cadena vitícola a nivel local, ya que se desarrolla gran parte del proceso en la misma región. Además, se elabora casi el 30% de uvas provenientes de otras zonas de la provincia, como son la zona Centro y Norte.

Pero la mayor parte de ese vino no sale fraccionado desde la misma zona presentando un “bajo agregado de valor” lo que se traduce en pérdida de capital para el oasis.

3.2.1 – Clasificación de establecimientos industriales

Los establecimientos elaboradores de la región se pueden clasificar según:

3.2.1.1 - Tipo de actividad que realizan

- Bodegas trasladistas: corresponde a las bodegas que elaboran y que solo comercializan el vino que producen a granel, es decir en grandes volúmenes. Las mismas no tienen ni la escala ni la capacidad financiera como para encarar sus propias actividades de distribución y comercialización.
- Bodegas trasladistas y fraccionadoras: son las bodegas que agregan valor a una parte del volumen elaborado mediante el fraccionamiento.
- Bodega solo fraccionadora: corresponde a las bodegas que agregan valor a todo el volumen elaborado mediante el fraccionamiento.

3.2.1.2 - Escala (Bocco, 2005)

- Muy Pequeñas: bodegas que elaboran menos de 1 millón de litros
- Pequeñas: bodegas que elaboran entre 1 y 4,99 millones de litros
- Medianas: bodegas que elaboran entre 5 y 9,99 millones de litros
- Grandes: bodegas que elaboran más de 10 millones de litros

3.2.1.3 - Asociatividad

- Bodegas asociadas: corresponde a cuando una bodega se junta con otra u otras bodegas para realizar alguna etapa del proceso buscando generar alguna ventaja competitiva que individualmente le sería imposible alcanzar y que requiere de confianza entre los participantes pero manteniendo la individualidad de cada uno. Generalmente se da para comercializar el vino.
- Bodegas no asociadas: corresponde a las bodegas que realizan todo su proceso de elaboración y comercialización del vino en forma individual.

Los mismos se presentan en forma combinada, en general el modelo de bodega predominante del oasis Este es: bodega no asociada – trasladista – pequeña.

3.2.2 – Modelos tecnológicos industriales

En cuanto a los modelos tecnológicos Rofman y Collado (2005) presentan una clasificación según las uvas presentes en la región, estos modelos se asocian a la existencia de dos cadenas bien diferenciadas dentro de la vitivinicultura que propone Hernández (2014); siendo:

3.2.2.1 - Modelo tecnológico tradicional o cadena de vinos básico

Existe un modelo tradicional basado en la elaboración de vinos comunes, sin denominación varietal y de bajo precio. Presenta una estructura vinculada con profundas raíces históricas y con niveles tecnológicos medios, es decir con baja adopción de cambio técnico. La tecnología empleada en el proceso de elaboración apunta a obtener gran volumen de vino a bajo costo, en donde la relación industria y productor de uva comprenden una estrategia clave para alcanzar el objetivo. Los mecanismos de articulación agroindustrial que aquí se despliegan son:

- El cooperativismo: los productores asociados a las cooperativas de primer grado elaboran el vino a partir de la uva aportada por cada socio, para luego ser enviado a FECOVITA quien es el encargado del envasado y comercialización del vino.
- Los productores de uva no integrados y las bodegas trasladistas: el pequeño productor rural no integrado produce la mayor parte de la uva destinada a constituirse en insumo industrial en la zona, vendiendo su producción a las bodegas trasladistas o las fraccionadoras. La capacidad de venta de los productores, en el correr de los años, se ha ido limitando a medida que las bodegas van aumentando su producción propia.

La relación entre productor y bodega es la “elaboración por terceros” que supone un procedimiento en donde el oferente de la uva abona solamente el costo de la transformación de esa uva en vino, recuperando luego el producto manufacturado. Rofman y Collado (2005) afirman que “esta relación social y técnica de producción cubre más del 50% de la uva producida en el país, mostrando las dificultades de los agentes económicos primarios en obtener una retribución adecuada por la venta de su materia prima. Tal fenómeno obedece a factores estructurales que revelan la debilidad de su inserción en el mercado, situación que no ha experimentado cambios en varias décadas”. Uno de los factores estructurales tiene que ver con las condiciones de contratación en el proceso de elaboración, que pone en mano de los industrializadores la mayor cuota de la negociación; a fin determinar el valor final de la operación, que suele fijarse cuando ha terminado la elaboración del vino.

- Las bodegas integradas verticalmente: se distingue dos modelos de integración, por un lado, las empresas que están totalmente integradas, desde la producción de uva hasta la elaboración y fraccionamiento (Peñaflor). Por el otro lado, bodegas que están integradas “hacia atrás” es decir producen sus propias uvas y elaboran sus vinos, pero no los fraccionan, comercializando el vino a granel con grandes bodegas fraccionadoras.

En este modelo son las grandes empresas las que absorben el vino de las bodegas trasladistas y/o fraccionadoras independientemente de la escala. Finalmente son ellas las que venden el vino fraccionado en botellas o envases de “tetra bick” al mercado de consumo, vinculándose con los grandes distribuidores minoristas o mayoristas con acceso al mercado de consumo final.

3.2.2.2 - Modelo tecnológico moderno o cadena de vinos finos

Este modelo tecnológico está basado en los vinos de calidad, asociados a los varietales y de mayor precio que los vinos comunes. Las relaciones técnicas y sociales de producción entre los agentes económicos cambian de perfil en relación con el esquema anterior. El tipo de vino elaborado es el denominado varietal, de muy buena calidad, elaborado a partir de cepajes que se fueron implantando en la zona en los últimos veinte años o que ya estaban

desde varios años atrás. Las características principales del modelo son el uso de tecnología, tanto en el proceso productivo como a nivel industrial. Los mecanismos de articulación agroindustrial son:

- Productores de uva no integrados: son unidades productivas reconvertidas que venden sus uvas a bodegas, tanto, integradas como no integradas. Acá se desarrolla un mecanismo de coordinación vertical con relaciones contractuales con un elevado grado de informalidad, ya que no existen acuerdos escritos. La relación está basada en el conocimiento mutuo de varios años y aun siendo informales estos acuerdos tienen un alto grado de cumplimiento. Existe un mercado comprador, concentrado como en el caso anterior, pero enfrentado a una oferta mucho más atomizada y menor capacidad negociadora. La integración vertical hace que las bodegas se aseguren la provisión de las uvas varietales en tiempo y forma, controlando el proceso técnico así como la recolección de la misma. El segmento del mercado de oferta de uva que no es cubierto por la misma bodega se integra con productores independientes adaptados a las pautas de la bodega.
- Las bodegas integradas: por un lado están las bodegas altamente integradas que producen la uva, elaboran el vino, con facilidad de fraccionamiento y hasta en algunos casos distribuyen. Y por otro lado, se encuentran bodegas que no tienen la capacidad de embotellado, vendiendo vinos varietales a granel o externalizan esta actividad contratando el servicio móvil, y así preparan los vinos para la venta.

El resultado final de este modelo es un vino embotellado listo para ser comercializado en el mercado interno o al exterior. La relación con el proceso comercializador tiene que ver con un difícil trato con el sector concentrado de super e hipermercados, que por su magnitud y control de los mercados poseen una decidida supremacía en el poder de negociación. O también, la venta de la producción por medio de otras estrategias de comercialización, como vinotecas, restaurant, ferias locales, provinciales y nacionales para promoción y venta.

En resumen, ambos modelos coexisten en el oasis Este, en donde se observa que el mercado de vinos argentino, ya sea común o varietal, es un oligopsonio para la compra de uva y un oligopolio para la venta de vino. Lo que significa que a la hora de comprar las uvas existe un número pequeño de demandantes en los cuales se deposita el control y el poder de los precios y las cantidades de producto en el mercado. Esto beneficia a los compradores (industria) y no a los productores, ya que reciben un precio no razonable por el producto que realizan, ya que las pocas empresas manipulan las condiciones de producto y afectan la formación de los precios. Y a la hora de venta de vinos, hay un número pequeño de vendedores que entran en competencia y ejercen poder sobre el mercado provocando efectos negativos en los consumidores finales.

Entonces se conforma una relación en forma de embudo, que parte de miles de pequeños y medianos productores, se desplaza luego hacia el mercado final por el proceso de industrialización en un conjunto numeroso pero acotado de pequeñas y medianas bodegas

trasladistas (en general) o fraccionadoras y culmina en la presencia dominante de las grandes empresas, integradas verticalmente o no. Teniendo en cuenta este proceso secuencial, la posición más vulnerable la presenta el pequeño y mediano productor no integrado, ya que se encuentra subordinado y dependiendo de decisiones externas que no tiene como influir, como es el caso de muchos productores del oasis Este mendocino.

Capítulo 5

APROXIMACIÓN DE LAS TRANSFORMACIONES EN LA VITIVINICULTURA DEL OASIS ESTE

1-Introducción

La reestructuración de la vitivinicultura se produjo a escala global e implicó una serie de cambios que abarcaron desde las lógicas de producción hasta las formas de comercialización y consumo de vinos; impactando diferentes maneras en las escalas locales. El complejo vitivinícola del oasis Este mendocino ha ido cambiando de forma lenta y parcial pero manteniendo la identidad de oasis productivo. Las transformaciones se evidencian a nivel socio productivo, económico, comercial, cultural y simbólico dentro de la vitivinicultura.

Primero se analiza el comportamiento del sistema vitícola según diferentes variables en el oasis Este comparado con el resto de los oasis de Mendoza. La vid en estos territorios forma parte del sistema productivo tradicional alcanzando distintos niveles de desarrollos según: la disponibilidad de recursos naturales y materiales en cada uno, el perfil productivo y socio-cultural de los productores, el impacto de la reestructuración y la resiliencia del territorio y la producción.

2-Análisis de distintas variables

Se trabaja con número de viñedo y no con EAPs, ya que no se cuenta con los datos de EAPs vitivinícolas para cada oasis en los años de estudio. Asumiendo esta diferencia de significado, que presenta trabajar con número de viñedo, debido a que un productor puede tener más de un viñedo inscripto en el INV²⁰. Esto nos permite acercarnos a la situación de la vitivinicultura en general.

2.1-Evolución del número de viñedo y de la superficie cultivada con vid en los oasis provinciales.

En los siguientes cuadros se observa el comportamiento de la evolución de los viñedos y la superficie cultivada en las distintas subregiones de la provincia de Mendoza (Centro, Este, Norte, Sur y Valle de Uco)²¹.

²⁰ Se calcula una relación de 1,25 viñedos por productor, aproximándonos al un número de productores que existen

²¹ Se han conformado cuatro subregiones vitícolas en la provincia de Mendoza, la región Centro: compuesta por los departamentos de Godoy Cruz, Guaymallén, Lujan de Cuyo y Maipú; región Este: Junín, San Martín, Rivadavia, Santa Rosa y La Paz; región Norte: Lavalle y Las Heras; Sur: San Rafael, General Alvear y Malargüe y, finalmente, Valle de Uco: Tupungato, Tunuyán y San Carlos.

Cuadro n° 17: Evolución del número de viñedos según oasis de Mendoza

Oasis	Viñedos				Diferencias (%)		
	1984	1990	2000	2011	1984-1990	1990-2000	2000-2011
Centro	5481	3232	2295	2280	-41.03	-28.99	-0.65
Norte	2367	1678	1352	1460	-29.11	-19.43	7.99
Este	10094	7948	6939	7142	-21.26	-12.70	2.93
Valle de Uco	1075	790	971	1459	-26.51	22.91	50.26
Sur	9509	6278	4452	4017	-33.98	-29.09	-9.77
TOTAL	28526	19926	16009	16358	-30.15	-19.66	2.18

Elaboración propia, fuente INV

Cuadro n° 18: Evolución de la superficie con vid en los distintos oasis mendocinos

Oasis	Superficie (ha)				Diferencias (%)		
	1984	1990	2000	2011	1984-1990	1990-2000	2000-2011
Centro	40186	23633	23591	27854	-41.19	-0.18	18.07
Norte	21166	14168	14017	15395	-33.06	-1.07	9.83
Este	97993	69769	68517	68075	-28.80	-1.79	-0.65
Valle de Uco	16158	8040	13024	24146	-50.24	61.99	85.40
Sur	53590	29441	21920	18740	-45.06	-25.55	-14.51
TOTAL	229093	145051	141069	154210	-36.68	-2.75	9.32

Elaboración propia, fuente INV

El Este mendocino históricamente ha presentado el mayor número de viñedos como así también la mayor superficie cultivada de la provincia debido a la expansión del cultivo en la etapa de la “vitivinicultura tradicional” y a la disponibilidad de los factores de producción: tierra, trabajo y capital disponible, manteniéndose vigente esa supremacía hasta la actualidad. El resto de los oasis acompañó esa expansión pero en menor medida.

En 1984 el 35% de los viñedos y el 43% de la superficie cultivada estaban ubicados en el oasis Este mientras que en el 2011 representan el 44% del total de ambas variables habiéndose experimentado una disminución de 12168 viñedos y de 74883ha cultivada con vid en toda la provincia.

A partir de los años 80 a los 90, se perdieron 8600 viñedos en la provincia como resultado de la crisis que experimenta la vitivinicultura desde fines de los años 70 hasta fines de los 80. Viéndose afectados a todos los oasis, las mayores pérdidas las tuvieron el oasis Centro y Sur, luego Norte y Valle de Uco, y las menores pérdidas se produjeron en el Este. En cuanto a la superficie cultivada también se comporta de la misma manera en este periodo, perdiéndose casi un 37% de la superficie (84042ha). La mayor disminución la sufren el Valle de Uco y Sur, infiriendo en el primero caso la pérdida de viñedos medianos a grandes. Mientras que le siguen los oasis Centro y Norte, y con menores pérdidas se encuentra el Este.

En general, estas fuertes disminuciones se debieron a la crisis del modelo productivo, en donde la sobreproducción de vino y la caída del consumo de vinos comunes se combinaron provocando la caída de los precios de la uva y del vino. Como consecuencia de esto, se produjo el cierre y quiebra de numerosas empresas, la sustitución de la vid por otros cultivos, el abandono y/o venta de las unidades productivas por parte de los productores (sobre todo medianos y pequeños productores vitícolas) por no poderlas mantener.

Estas disminuciones continuaron hasta los años 2000 pero ya a un ritmo menor, perdiendo 3917 viñedos (20%) y 3982ha cultivadas (3%), esta fuerte disminución de los viñedos y una relativa estabilidad de la superficie cultivada, ha resultado en la concentración de la tierra y en el aumento del tamaño promedio de los viñedos ocurriendo este fenómeno a nivel local, provincial y nacional (Bocco et al 2005).

Las mayores pérdidas las sufre el oasis Sur, en ambas variables, no pudo detener la crisis. Mientras que los oasis Centro, Norte y Este pierden viñedos y superficie cultivada pero en menor medida. En esta etapa, la vitivinicultura no logra reponerse del todo, se profundiza la pérdida de importancia del sector primario no integrado, desde el punto de vista de su capacidad de negociación, su ritmo de crecimiento y la generación del valor agregado (Bocco, 2003). El sector busca reacomodarse encontrándose en un periodo de transición debido al cambio de perfil productivo en la vitivinicultura a nivel mundial. Mientras que el Valle de Uco registra un incremento en sus viñedos y superficie cultivada en forma explosiva debido a la implantación de uvas, tintas y blancas varietales, y al uso tecnologías de cultivo fruto del nuevo modelo vitivinícola que se impone en el territorio mendocino.

A partir de los años 2000 en adelante se observa una leve recuperación a nivel provincial con un 2% (349) en viñedos y un 9% (13141ha) en la superficie cultivada. El oasis Sur permanece en estado crítico, aunque en este periodo la caída de ambas variables es menor a los periodos anteriores. Los oasis Centro, Norte y Este presentan un comportamiento similar, ya que recuperan viñedos y/o superficie cultivada pero en forma leve. El oasis Centro recupera el 18% (4263ha) de superficie cultivada pero sus viñedos disminuyen en menos del 1%, es decir se recuperan unidades productivas que estaban improductivas; el oasis Norte aumentó sus viñedos en un 8% y su superficie cultivada en un 10% incorporándose nuevas plantaciones y/o recuperándose unidades improductivas. Mientras que el oasis Este aumentó sus viñedos en un 3% y su superficie cultivada bajo menos del 1%, lo significa que hubo un aumento de viñedos grandes. Por su parte el Valle de Uco continuó con su crecimiento aumentando sus viñedos en un 50% (488) y su superficie cultivada en un 85% (11122ha) en este periodo, consolidándose el nuevo modelo vitivinícola con fuerte entrada de capitales extranjeros al sector implantando viñedos en sus tierras.

Este comportamiento diferencial de cada territorio se debe a las condiciones intrínsecas ya sean productivas, económicas y sociales que favorecen la persistencia de la producción, y a condiciones externas impuestas por las preferencias del mercado y la política económica a nivel global que benefician o perjudican el desarrollo de la actividad en las escalas locales. Por ejemplo, en los años 60 y hasta los 80 se premiaban las tierras productivas que producían altos rendimientos, por eso el crecimiento del oasis Este, mientras que a partir de los años 90 se premia a las tierras altas de piedemonte con producciones moderadas y

estándares de calidad de la uva fijados por el mercado mundial de vinos asociados a la altura y amplitud térmica²² coincidiendo con el Valle de Uco.

2.2 - Evolución de la cantidad de viñedos y extensión de los mismos según escala de superficie en el oasis Este

Siguiendo el análisis es interesante observar el comportamiento en la evolución de la cantidad de viñedos y su extensión según escala de superficie en el Este mendocino, aportando a esta investigación el recorrido que han efectuado las unidades productivas vitícolas. A continuación se presentan los cuadros que para los años 1989, 2001 y 2011:

Cuadro n° 19: Evolución cantidad de viñedos según escala de superficie en el oasis Este

Escala de superficies	Años			Diferencias (%)	
	1989	2001	2011	1989-2001	2001-2011
Hasta 5 ha	5016	3687	3717	-26.50	0.81
de 5 a 10 ha	1638	1454	1534	-11.23	5.50
de 10 a 25 ha	1430	1261	1407	-11.82	11.58
de 25 a 50 ha	384	357	277	-7.03	-22.41
mas de 50 ha	207	180	207	-13.04	15.00
TOTALES	8675	6939	7142	-20.01	2.93

Elaboración propia, fuente IN

Cuadro n°20: Evolución de la extensión de los viñedos según escala de superficie

Escala de superficies	Años			Diferencia (%)	
	1989	2001	2011	1989-2001	2001-2011
Hasta 5 ha	11121	9211	9291	-17.17	0.87
de 5 a 10 ha	12016	10684	11207	-11.09	4.90
de 10 a 25 ha	22597	20131	22732	-10.91	12.92
de 25 a 50 ha	13296	12342	9023	-7.18	-26.89
mas de 50 ha	20178	16151	15824	-19.96	-2.02
TOTALES	79208	68519	68077	-13.49	-0.65

Elaboración propia, fuente INV

Las unidades productivas hasta 5ha han sido y son históricamente las predominante en el oasis Este si se toma la variable cantidad de viñedos, estando representadas por el 58% del total ocupando el 14% de la superficie cultivada en 1989, pasando a un 53% ocupando el 13% de la superficie en el 2001 y finalmente llegando a un 52% de viñedos en un 14% de superficie en el 2011. Resaltando la importancia que presenta este estrato de superficie en el total de los viñedos y su estabilidad en el correr de los años.

También se desprende de este análisis que los viñedos hasta 25ha (objeto de esta investigación) son abundaste en este territorio configurando un entramado de unidades

²² Diferencia de temperatura entre el día y la noche

productivas muy pequeñas, pequeñas y medianas unidades vitivinícolas. Este tipo de unidades productivas para los años del estudio prácticamente se mantuvo en un 93% de los viñedos totales variando la superficie cultivada de un 57% en 1989 a un 63% en el 2011, demostrando también la estabilidad de estas estructuras.

El estrato de viñedos entre 10 a 25ha presenta la mayor superficie cultivada con vid respecto a los otros estratos, pasando de un 28,5% en el años 1989 a un 33% sobre el total de superficie del oasis. Seguido por los viñedos con más de 50ha con el 25% en el 1989 pasando a un 23% desde el 2001 hasta 2011. Estos dos estratos son los concentran la mayor superficie cultivada dentro del oasis.

Ahora si se observa por períodos, del año 1989 al 2001 se produce una disminución de los viñedos en un 20% (1736 viñedos) y de un 13,5% de la superficie cultivada (10689ha). Siendo los viñedos de 5ha los más afectados perdiendo el 26% (1329 viñedos) lo que se corresponde con una disminución del 17% de la superficie cultivada (1910ha), seguidos por los viñedos mayores de 50ha perdiendo un 13% de los viñedos (27 viñedos) y un 20% de superficie (4027ha), luego los estratos de 5 a 10ha y de 10 a 25ha con una pérdida del 11% cada uno al igual que en la superficie, y por último los viñedos de 25 a 50ha con una disminución del 7% en ambas variables.

También se puede percibir que se perdió el 48% de viñedos y el 39% de la superficie cultivada que correspondían a los estratos entre 0 a 25ha, siendo éstos tal vez los que más sintieron la crisis de fines de los años 70 a fines de los años 80 en la vitivinicultura.

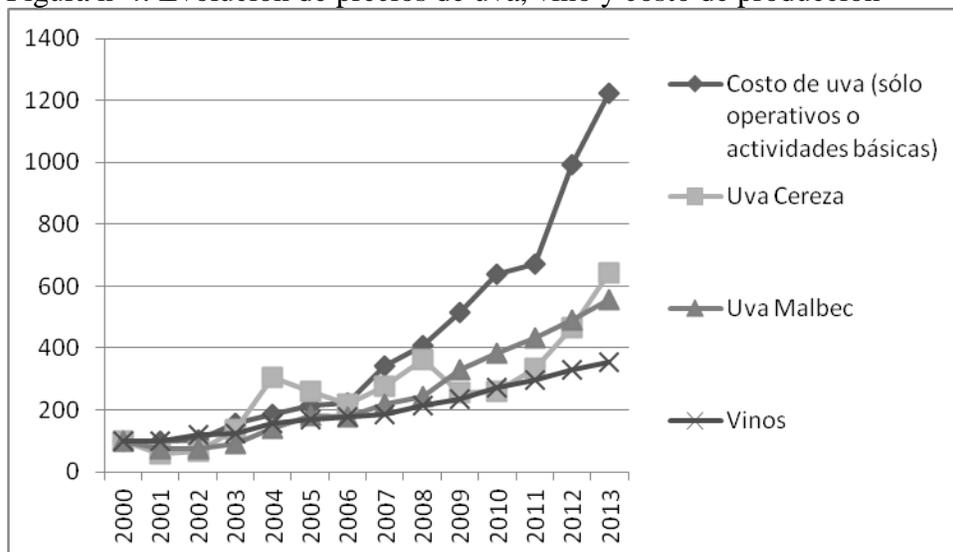
Del 2001 al 2011 hay una recuperación en la cantidad de viñedos y en la superficie cultivada en general, excepto el estrato de 25 a 50ha que continúan perdiendo viñedos en un 22% y un 27% de la superficie cultivada, mientras que el resto de los estratos crecen a razón de un 12% en los viñedos y un 13% en la superficie, en el estrato de 10 a 25ha con y los estratos de 5 a 10ha aumentan sus viñedos y superficie en un 5%, y por último las menores a 5ha crecen a razón de menos del 1% en ambas variables. Cabe señalar que el estrato de más de 50ha aumenta sus viñedos en un 15% mientras que su superficie cultivada disminuye en un 2% en este periodo, presumiendo que se incorporaron nuevos viñedos o se recuperaron viñedos abandonados pero de extensiones menores.

La persistencia de la actividad vitícola y la presencia fuerte de unidades productivas de hasta 25ha en este territorio, estando en muchos casos vinculadas a un manejo familiar nos permite pensar en una cierta “resiliencia” de este tipo de explotaciones frente a las transformaciones que imprime el mundo global debido a las características del sistema vitivinícola que presenta este oasis, además del perfil de los productores y estrategias desarrolladas por los mismos ante momentos críticos.

2.3 - Evolución de precios, costos e insumos

En la siguiente figura se observa la evolución a partir del año 2000 de precios pagados al productor de uva cereza (criolla), uva malbec, y vino a granel, como así también los costos de producción de uva.

Figura n°4: Evolución de precios de uva, vino y costo de producción

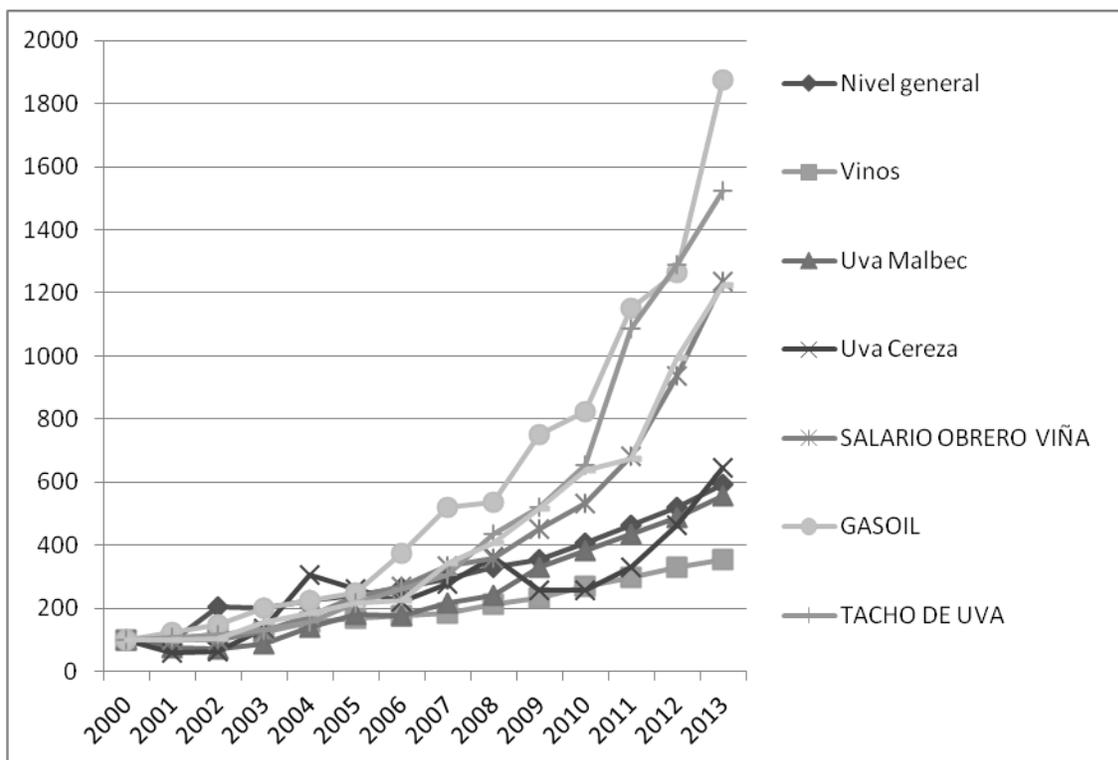


Fuente Laura Alturria 2014, datos IPIM

Se observa en la figura que la tendencia de todos los valores ha ido en aumento pero a tasas de crecimientos muy desiguales. Los costos de producción del cultivo han aumentado mucho más en comparación con el valor de las uvas cereza y malbec a la hora de venderlas a las bodegas o cooperativas. Esto da cuenta de la realidad que atraviesan los productores vitivinícolas, en donde el valor de su producción a la hora de la cosecha no compensa los costos de la misma. Y en cuanto a la elaboración de vino a granel, en los últimos años, se ve que sus aumentos de precios han sido parejos y en algunos casos menores que la venta de las uvas, lo que demuestra que en este momento es una opción que no recompensa al productor dada la inestabilidad que presenta el sector vitivinícola.

Ahora si se suma al análisis los insumos y la mano de obra utilizados en la producción se puede ver el comportamiento general de todas las variables y cómo funcionan frente a estas tendencias la lógica de actuar de las unidades de producción familiar.

Figura n°5: Evolución de los precios de uva y vino, costo de producción e insumos



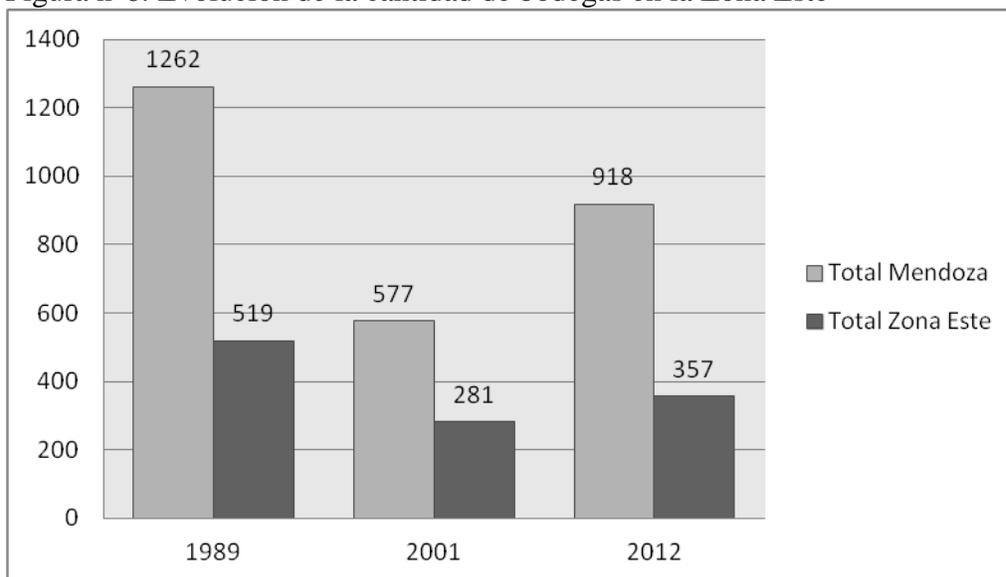
Fuente Laura Alturria 2014, datos IPIM

Se observa que los mayores gastos para el productor corresponden al gasoil, el tacho de uva (valor que se paga en la cosecha) y salario de obrero de viña. Esto se corresponde con que la mano de obra es uno de los insumos más caros en la producción de uva, pero acá se destaca una de las características de la producción familiar en donde la mano de obra la aporta principalmente el productor y su familia haciendo este costo variable. Pero el valor del tacho de uva que corresponde a la cosecha de la uva y el valor del gasoil son gastos fijos que presenta la actividad vitivinícola por lo que su persistencia se ve afectada por estas variables económicas.

2.4 - Análisis de la cantidad de bodegas en el oasis Este

Como ya se ha mencionado anteriormente la zona Este es quien presenta el mayor número de bodegas de Mendoza, siendo la gran mayoría de capitales locales y nacionales con trayectorias en la actividad vitícola que provienen de generaciones familiares. Según datos del INV se puede observar cómo se ha comportado la existencia de estos establecimientos industriales frente a las etapas de la vitivinicultura.

Figura n°6: Evolución de la cantidad de bodegas en la Zona Este



Elaboración propia, datos INV

En el año 1989 las bodegas que elaboraban en el oasis Este representaban el 41% del total de bodegas de Mendoza, en el 2001 pasó a ser el 46% del total, mientras que en el 2012 bajo a un 39% del total provincial. Estas fluctuaciones en el número de bodegas elaborando vino (provincial y localmente) se deben a las condiciones económicas del contexto que condicionan la vida de estas empresas, ya que éstas tuvieron que adecuarse a un nuevo modelo productivo que planteó altos niveles tecnológicos en la elaboración, un cambio en el perfil de los vinos elaborados y una tendencia en aumento en la calidad de los vinos por parte del mercado. En general se observa una cierta estabilidad lograda en este sector ya que mantuvo su participación casi constante en estos años.

3-Comportamiento de las variables que caracterizaron la reestructuración de la vitivinicultura en el oasis Este

3.1 - Inversiones extranjeras y transnacionalización de la actividad

Las inversiones extranjeras en el sector vitivinícola han funcionado como un motivador de innovaciones tanto a nivel de producción como de elaboración, respondiendo a un proceso acelerado de adaptación a los cambios en el mercado de consumo nacional e internacional.

Según un estudio del Consejo Empresario de Mendoza (CEM) realizado en 1999, las inversiones extranjeras fueron, en la provincia de Mendoza, de 1547 millones U\$\$ entre 1994 y 1998, sólo un 2% del total de inversiones extranjeras recibidas en el país en ese periodo. Correspondiéndole al sector vitivinícola un 10.7% del monto mencionado, lo que equivale a 165 millones de U\$\$ (Álvarez, A y Fernández, B; 2008). Los destinos principales de las inversiones extranjeras fueron aprovechar los recursos naturales para la producción de vides y la adquisición de activos de bodega de importantes trayectorias,

como marcas, canales de distribución, cartera de clientes para posicionarse en el mercado nacional e internacional.

En el 2002, a pesar de la crisis y la falta de financiamiento, el sector vitivinícola continuó recibiendo y realizando inversiones. Así, lo demuestran los datos del C.E.M publicados en el 2005 que muestran que en el periodo entre 1994 y el 2004 los montos de inversión en el sector vitivinícola llegaron a \$860 millones, el 45% en el periodo de convertibilidad del peso y el 55% restante en los años pos devaluación (Álvarez, A y Fernández, B; 2008). Esas inversiones se encuentran repartidas en los distintos oasis de la provincia, según la posibilidad de incorporación de nuevas tierras de cultivo con vid, quedando reflejado esto en el siguiente cuadro.

Cuadro n° 21: Inversiones extrajeras, vitivinicultura mendocina por oasis 1999 al 2004

Zonas de la provincia	Monto de la inversión (\$)	%
Gran Mendoza (Lujan, Maipú, Godoy Cruz, Guaymallén)	454.837.000	53
Valle de Uco (Tunuyán, Tupungato, San Carlos)	203.346.000	24
Zona Este (Junín, San Martín, Rivadavia, Santa Rosa)	96.655.000	11
Zona Sur (San Rafael, General Alvear)	30.460.000	3
Inversiones en zonas no determinadas	74.407.100	9
TOTAL	859.705.100	100

Fuente: Alvarez, A y Fernandez, B 2008 sobre la base de datos del CEM 2005

Como se observa el oasis Este se encuentra en el tercer lugar con el 11% de la inversión extranjera con destino a la incorporación de nuevas tierras cultivables y/o adquisición de equipamiento de bodega.

Se puede concluir que, las primeras zonas vitivinícolas (zona alta del Río Mendoza) presentan espacios “modernos” y de nuevas inversiones como la zona Gran Mendoza y Valle de Uco representan mayormente al “nuevo modelo vitivinícola” (Neiman y Bocco, 2005) basado en la Calidad. Mientras que la zona Este sería una de las zona que menos inversiones externas recibió (junto con zona Sur) manteniendo gran parte de la producción con características del “modelo vitivinícola tradicional”. Además, esta zona se caracteriza por la existencia aun de empresas agrícolas e industriales de tipo familiar y de capitales locales, que han perdurado a pesar de las crisis, siendo su inserción en el nuevo modelo lento sin perder la identidad que la caracteriza (Altchusler, Palazzo y Silva, 2010).

La baja presencia de inversiones extranjeras en el oasis Este es una potencialidad desde el punto de vista que ha conservado su patrimonio social, cultural y simbólico como lo es la tierra, los viñedos y las bodegas. Desde una perspectiva económica, las inversiones son

necesarias y “suelen” dinamizar los territorios, por lo que se considera fundamental para alcanzar el desarrollo local que aumenten o se mantengan los niveles de inversiones pero manteniendo a los actores locales de este complejo local. Para ello es necesaria la redistribución dentro del territorio de las utilidades generadas por la actividad vitícola de los agentes locales o inversionistas. Esto sin duda, es una condición necesaria para lograr la estabilidad de una actividad ligada al territorio.

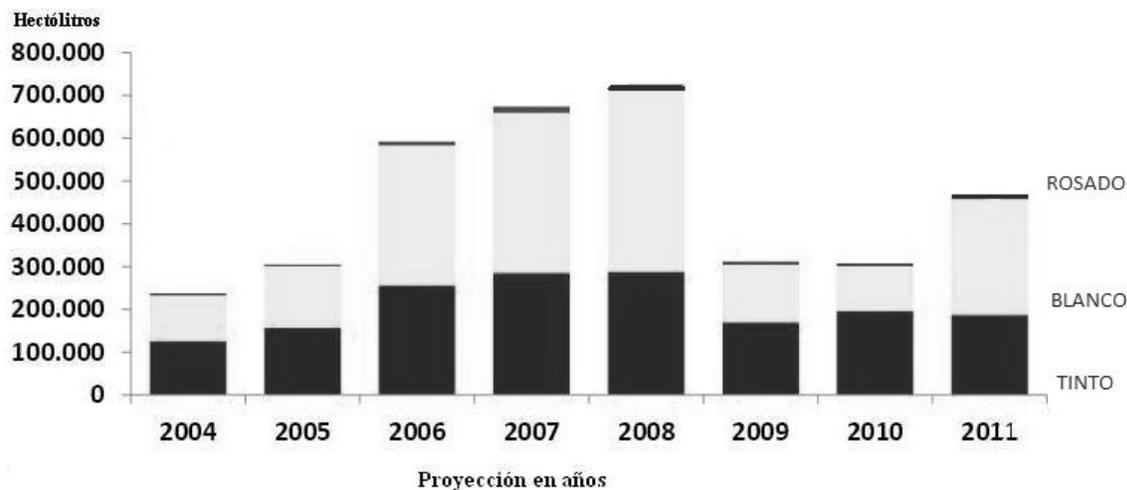
3.2 - Aumento de las exportaciones vitivinícolas

El Plan Estratégico Vitivinícola (PEVI) 2020 tuvo dentro de sus metas mostrar los vinos argentinos al mundo y aumentar las exportaciones, en el 2004 alcanzó los 305 millones de dólares y en el 2012 fueron 920 millones. La meta del PEVI es llegar al 2020 superando los 2.000 millones de dólares en ventas al exterior (Diario Tiempo de San Juan, 6 de setiembre 2013). Así es como las exportaciones de vinos de Mendoza se incrementaron durante las últimas décadas, debido a la promoción constante y conjunta entre bodegas e instituciones del sector para afianzar a la vitivinicultura mendocina dentro del circuito mundial de vinos.

La composición de las ventas del oasis Este están conformadas por: un 72% de vino a granel (la mayoría se comercializa en el mercado interno siendo todavía baja la participación en el mercado exterior), un 18% de vino fraccionado con destino el mercado interno y, finalmente un 6% de vino fraccionado y un 4% de mosto concentrado de uva al mercado externo. El mercado externo de vino de la zona Este ha crecido en volumen pero de forma lenta, así lo demuestran los datos del INV que para el periodo 2004 a 2011 las ventas de vino fraccionado crecieron en un 3% mientras que la venta de mostos concentrado de uva lo hizo a razón del 2%, estando por debajo de 1.000.000 de hectólitros todavía (PEVZE 2012). Mientras que la exportación de vino a granel es una opción cada vez más real para esta zona pero con poco desarrollo hasta el momento. Así lo afirma un técnico de INTA de la zona “...en lo que hace a mercado exterior se han logrado importantes exportaciones pero todavía estamos muy bajos con las ventas de vinos a nivel internacional o sea que en realidad nuestra vitivinicultura depende fundamentalmente del consumo interno todavía...” (Horacio, 2012).

En cuanto a la evolución de las ventas de vinos al exterior se distinguen dos modalidades, por un lado las exportaciones según color del vino y por otro lado según tipo de envase. Pudiéndose ver el comportamiento en las siguientes figuras dentro del periodo 2004 a 2011.

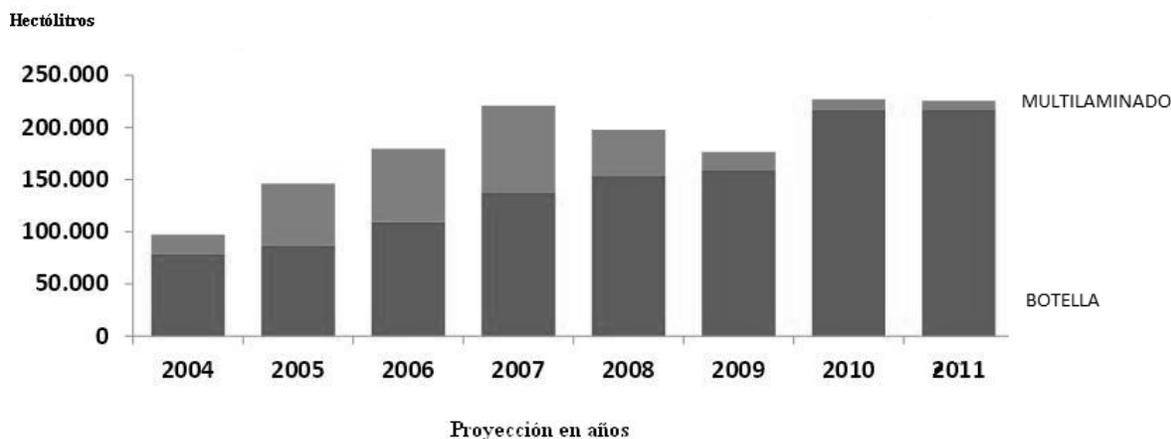
Figura n°7: Evolución de las exportaciones de vino fraccionado y a granel según color en la zona Este



Fuente: PEVZE 2012

Se observa cómo fueron creciendo los litros de vino exportados con una fuerte expansión en el periodo 2006 al 2008 llegando a los 700.000 litros, debido a una mala temporada en Europa y Mendoza exportó muchos litros a España. Se produjo una fuerte caída en el 2009 manteniéndose hasta el 2010, para luego aumentar hasta el 2011. El vino blanco ha superado (en litros exportados) en casi todos los años (excepto 2009 y 2010) al vino tinto, mientras que el vino rosado presenta una muy baja presencia en el mercado de exportación.

Figura n°8: Evolución de las exportaciones de vino fraccionado según envase en la zona Este



Fuente: PEVZE 2012

La exportación de vinos fraccionados se ha mantenido más estable en el periodo considerado concentrándose en dos envases: la botella y el multilaminado o tetrabrik. Se ve

la predominancia de la botella por sobre el tetrabrik. La botella presenta un aumento de volumen exportado año tras a año, lo que lo afirma como el envase por excelencia en materia de exportación, mientras que el tetrabrik si ha sufrido mayores vaivenes en las ventas, debido a costos, a los cambios producto de la reestructuración y al consumo de vino en este envase a nivel internacional.

3.3 - Calidad - Innovaciones - Relación productor/industria

El concepto de calidad construido según la reestructuración vitivinícola está ligado al uso de variedades de uvas tintas y blancas que dan origen a los vinos varietales. Como así también a niveles de rendimientos bajos y a zonas de producción con condiciones diferenciales: altura sobre el nivel del mar (mejores zonas con niveles mayores a los 800msnm) y amplitud térmica (mientras mayor sea mejor), ambas características asociados atributos en las uvas y/o el vino (por ejemplo color). El oasis Este no se vio favorecido con este “*concepto de calidad*”, ya que predominan las uvas rosadas sobre las blancas y tintas, con altos rendimientos y condiciones climáticas muy propicias para altas producciones por ser una zona cálida. Además, presenta una altura entre los 400 a los 600msnm. El marketing fue uno de los principales responsables de la mala fama hacia el oasis Este, dejándola expuesta a nivel local, nacional y hasta mundial, como una zona de producción de vinos de poca calidad.

Pero a pesar de este concepto, el oasis Este ha demostrado ser un territorio propicio para el cultivo de numerosas variedades, teniendo posibilidades de producir altos o bajos rendimientos, con excelente condiciones de sanidad de las uvas, presentando diversos destinos en la producción vitícola, elaborando distintos tipos de vinos tanto comunes como varietales y alojando, por durante muchas décadas, a numerosas familias productoras en el sector vitivinícola, haciéndola una zona fuerte y con cierta estabilidad dentro del sector vitivinícola.

El oasis Este a mediados de los años 90 comienza un periodo de adaptación frente a este nuevo escenario, además de haberse reorganizado frente a la caída del grupo Greco y privatización de Giol. Así lo explican técnicos de la zona “...*la reconversión prendió de a poco, el productor venia engañado con otras cosas, el cambio varietal fue 1 o 2 veces impuesto por ley en ese lapso, te obligaban hacer los injertos, era muy coyuntural porque habían un exceso de una uva y de vino que venía de la mano del descenso del consumo por habitante y de la cantidad de vinos poco tomables que se hicieron...*” (Alfredo, 2012); pero “...*el recambio trajo un aumento explosivo de algunas variedades, sobre todo tintas, y de las hectáreas cultivadas con bonarda, cabernet y malbec en el oasis, y este recambio se tenía que producir para aprovechar las condiciones que presenta la zona de hacer vinos varietales jóvenes muy buenos...*” (Horacio, 2012).

En el siguiente cuadro se observa como fue la evolución de la reconversión varietal en el oasis Este, observando el comportamiento de la superficie cultivada según los grupos de variedades tintas, blancas y rosadas desde 1990 al 2011.

Cuadro n°22: Evolucion de superficie cultivada según variedades en el oasis Este

Tipo de variedad	Variedades	Superficie cultivada (ha)			Diferencias		Diferencias (%)	
		1990	2001	2011	1990-2001	2001-2011	1990-2001	2001-2011
Tintas	Bonarda	4201	6634	8165	2433	1531	57.91	23.08
	Malbec	2603	3631	4228	1028	597	39.49	16.44
	Tempranilla	2055	1753	2545	-302	792	-14.70	45.18
	Cabernet	792	2851	3040	2059	189	259.97	6.63
	Sangiovesse	1463	1206	955	-257	-251	-17.57	-20.81
	Syrah	143	2483	3760	2340	1277	1636.36	51.43
	Bequignol	765	696	445	-69	-251	-9.02	-36.06
	Merlot	188	1191	1291	1003	100	533.51	8.40
Totales		12421	20643	24555	8222	3912	66.19	18.95
Blancas	Pedro Gimenez	7450	6072	5255	-1378	-817	-18.50	-13.46
	Torrontes Riojano	1111	1411	1812	300	401	27.00	28.42
	Ugni Blanc	990	1329	992	339	-337	34.24	-25.36
	Chenin	1106	1113	827	7	-286	0.63	-25.70
	Gibbi	1317	894	591	-423	-303	-32.12	-33.89
	Chardoñay	125	983	1361	858	378	686.40	38.45
Totales		12099	11802	10838	-297	-964	-2.45	-8.17
Rosadas	Criolla Grande	22741	16746	12211	-5995	-4535	-26.36	-27.08
	Cereza	11597	9955	10671	-1642	716	-14.16	7.19
	Moscatel Rosado	6482	5031	3626	-1451	-1405	-22.39	-27.93
Totales		40820	31732	26508	-9088	-5224	-22.26	-16.46

Elaboración propia, fuente INV

En las variedades tintas, se observa, un aumento de la superficie cultivada en el oasis Este de 12134ha en el periodo considerado con variedad demandadas por las bodegas para responder al mercado de vinos varietales sobre todo internacional. En el periodo de 1990 a 2001 la superficie de uvas tintas creció en 8222ha, las variedades que más se destacaron por su rápido crecimiento fueron el syrah con un crecimiento de 1636% (2340ha), el merlot creció en un 533,5% (1003ha) y luego el cabernet sauvignon que creció a razón de 260% (2059ha). También participaron del crecimiento en superficie el bonarda y el malbec pero lo hicieron de manera más leve, a razón de un 58% y 39% respectivamente. Mientras que bequignol y barbera disminuyeron su superficie cultivada.

En el 2001 al 2011 la superficie siguió creciendo con 3912ha pero a un ritmo más lento, en este caso las variedades que se destacaron fueron: el syrah que continuó en aumento con un 51%, seguido del Tempranillo con un 45%, luego el bonarda con 23% y el malbec con un 16% más de superficie. En cuanto al merlot y el cabernet sauvignon sumaron hectáreas pero a razón del 8% y 6% respectivamente. Y las variedades que volvieron a perder parte de superficie cultivada fueron barbera y bequignol con un 36% y sangiovesse en un 20%.

En el caso de las variedades blancas la superficie cultivada en el oasis Este disminuyó en 1261ha en el periodo considerado. Si se analiza el periodo del 1990 a 2001, en general se perdieron 297ha de uvas blancas; variedades como gibi y pedro gimenez perdieron un 32% y 28,5% respectivamente, mientras que el chardonnay creció en un 686%, siendo una de las variedades blancas más difundidas con la reestructuración vitivinícola. Y luego siguió el crecimiento en hectáreas de uñic blanc con 34%, torrontés riojano con un 27% y por último, chenin con casi un 1%. En el periodo del 2001 al 2011 hay una disminución de 964ha en total, gibi pierde un 34% de su superficie, seguida por un 26% de chenin, un 25% de uñic blanc y 13% de pedro gimenez; mientras que compensan esas caídas el chardonnay que aumenta la su superficie cultivada en un 38% y el torrontés riojano en un 28% respondiendo a las demandas del mercado de vinos.

Las uvas rosadas históricamente han presentado la mayor superficie cultivada del oasis Este llegando a 26508ha en el 2011, habiendo experimentado una disminución importante de su superficie cultivada en 14312ha en el periodo considerado debido principalmente a la reconversión varietal, experimentada en la zona, por uvas tintas y blancas. Pero estas uvas actualmente son revalorizadas en el oasis por sus altos rendimientos en kg de azúcar/ha y su buena aptitud para la producción de jugo de uva o mosto concentrado. Las variedades criolla grande y moscatel rosado disminuyen en ambos periodos (1990 a 2001 y 2001 a 2011) en forma constante a razón de un 53% y 49% respectivamente; mientras la cereza disminuye del 90 al 2001 y de ahí en adelante aumenta 716ha.

Para resumir la participación varietal del oasis Este se presenta en el siguiente cuadro la distribución varietal en los distintos oasis de la provincia. La expresión varietal hace referencia a variedades tintas y blancas con destino a vinos varietales.

Cuadro n°23: Participación varietal de las distintas zonas vitícolas de Mendoza

Zonas Productivos	%
Zona Este	44.13
Zona Centro (Lujan de Cuyo y Maipú)	17.56
Valle de Uco	15.68
Zona Sur	12.15
Zona Norte	10.48
TOTAL	100

Fuente: Observatorio Vitivinícola, 2012

El oasis Este es quien presenta la mayor participación en la producción con uvas tintas y blancas (además de tener la mayor proporción de uvas rosadas) en comparación con el resto de los oasis. Si bien es porque presenta la mayor superficie cultivada, también es porque su viticultura ha logrado ir adaptándose a los cambios, manteniendo gran parte de sus viñedos y el volumen de producción. En cuanto a los productores vitivinícolas se cree que han

desarrollado estrategias o prácticas para permanecer en la actividad, hasta que la misma actividad se los permita. Todas estas condiciones hacen pensar que el oasis Este puede presentar “ciertas características que la hacen más estable frente a los cambios” de contexto.

La reconversión varietal se acompañaba de un cambio en las prácticas productivas, como en el manejo de los viñedos, los sistemas de conducción, la poda, el uso de fertilizantes químicos, herbicidas, tratando de reducir los costos de producción. En función de lo expuesto, en el oasis Este se incorporaron 9200ha de sistema espaldero alto en detrimento de 12000ha de espaldero bajo, debido a que ya las estructuras eran muy antiguas (en mal estado) y con plantas envejecidas, por lo que se renovaron las estructuras y las vides por variedades nuevas requeridas por el mercado de vinos. El sistema parral se ha mantenido casi constante en los últimos 20 años aumentando su superficie en 1000 o 1500ha, habiéndose producido renovación de plantas pero no de la estructura de conducción (datos INV 2011).

Otra innovación tecnológica importante ha sido la colocación de malla antigranizo en las unidades productivas de la zona Este, debido a la fuerte incidencia de granizo afectando fuertemente las cosechas. Según el INV al 2011 la zona presenta 3600ha con este sistema de protección lo que representa tan sólo el 5.25% de la superficie total cultivada. Implementar este sistema de protección requiere de una alta inversión debido a los costos de los materiales y la mano de obra de la colocación. En los últimos 4 o 5 años a través del Programa Proviar con el subsidio otorgado a los productores se han incorporado numerosas hectáreas protegidas con malla antigranizo. El riego por goteo es también una tecnología que se va incorporando de forma muy lenta en el oasis debido a los altos costos que presenta.

Las innovaciones tecnológicas también llegaron al eslabón industrial provocando una modernización de las bodegas a nivel de maquinarias para la elaboración y estrategias para la difusión, promoción y venta de vinos. El desarrollo tecnológico tenía que ver en aprovechar las condiciones de las uvas para lograr vinos de acuerdo a los gustos del consumo mundial. Los técnicos de la zona expresan “...*la reconversión fue lenta en las bodegas porque no hay muchas que tuvieran tecnologías en la zona Este para trabajar las uvas y aprovechar sus cualidades...*” (Alfredo, 2012), entonces “...*algunas bodegas junto con enólogos e instituciones del sector en la zona fueron influenciando de arriba hacia abajo, los bodegueros que tenían que fraccionar y empezar a ver las ventajas de eso porque se hacen vinos de calidad en la zona...*” (Horacio, 2012).

En cuanto a innovaciones en el proceso organizacional que planteó el nuevo modelo para obtener uvas de calidad, en donde se realizan controles en la producción de las uvas a cargo de un agrónomo en fincas y controles de calidad de la uva y del vino en la industria a cargo de los enólogos, no ha sido implementado masivamente en el sistema productivo del oasis Este. La zona mantiene en gran parte el modelo tradicional, en donde el productor produce sus uvas en su explotación hasta la cosecha, momento en el cual se acerca a la bodega (generalmente ya presenta una trayectoria de cliente) con una muestra con la intención de acordar la fecha de cosecha según grado de madurez. Esto se desarrolla así con las uvas con

destino a vinos comunes, mientras que en algunas bodegas pueden presentar un manejo distinto con las uvas con destino a vinos varietales.

Las cooperativas si suelen tener un ingeniero agrónomo que visita las unidades productivas durante el ciclo productivo brindando asesoramiento a los productores socios y terceros del establecimiento, mientras que las bodegas no han desarrollado este sistema en forma masiva. Con la implementación del Programa Proviar en el oasis Este (hace 4 o 5 años), se comenzó a desplegar este sistema de organización entre la bodega y un grupo de productores teniendo como nexo un ingeniero agrónomo a cargo del asesoramiento técnico del cultivo y organizando las cosechas, según aptitud de las uvas para la industria. Debido a esto ha crecido la integración vertical formal pero sin estabilidad todavía por ser un programa muy nuevo.

El papel del productor frente a la industria no ha cambiado, la relación de subordinación se mantiene y hasta veces se ha acentuado según los años, las modalidades de pago y los precios pagados a los mismos. La continuidad de las relaciones informales entre el productor y la bodega, la falta de entes que regulen los precios, la concentración del sector vitivinícola y el bajo poder de negociación de los productores por no estar organizados hacen que esta subordinación sea posible y no tenga límites.

Capítulo 6

TRAYECTORIAS Y ESTRATEGIAS DE REPRODUCCIÓN SOCIAL EN LA PRODUCCIÓN FAMILIAR VITÍCOLA

1-Introducción

En este capítulo se presentan los resultados del análisis a través de los relatos de los entrevistados pudiendo construir las trayectorias y determinar las estrategias de reproducción social de los productores familiares vitícolas estudiados. Para ello es necesario, describir como se conformaron los grupos estudiados, a fin de mostrar las estrategias en cada tipo para finalizar con las percepciones sobre la continuidad de esta actividad y este tipo social.

2-Descripción general de los grupos entrevistados

La coexistencia de distintos modelos de producción familiar en funcionamiento demuestra que la misma no puede ser definida y estudiada como un modo de producción específico siendo más adecuado utilizar un esquema en donde convergen diferentes variables o dimensiones para delimitarla.

Para esta investigación se considera un *productor familiar vitícola* a quien presenta “un sistema de producción y de gestión conformado principalmente por la fuerza de trabajo del productor y/o su familia, integrado por una unidad de producción y una unidad doméstica. Que posee un sistema de capitales conformados por un componente patrimonial y simbólico, uno social y uno cultural, formando los valores a partir de los cuales actúa. Pudiendo combinar trabajo familiar y trabajo asalariado (transitorio y permanente hasta dos obreros incluido el contratista de viña) sobre la tierra y las viñas que disponen, teniendo una relación con el mercado de las uvas (industria), además pudiendo tener ingresos prediales o extraprediales complementarios a la actividad vitícola siendo esta la actividad que genera el principal ingresos asegurando la reproducción social del grupo familiar.

Los tipos de productores entrevistados fueron contruidos a partir de la tipología de Obschatko (2009) decidiendo trabajar, a los fines de esta investigación, con los productores familiares “*semicapitalizados*” (tipo B); productores familiares “*capitalizados*” (tipo C) y productores familiares que “poseen uno o dos trabajadores no familiares remunerados permanentes” (tipo D), que en este estudio se van a llamar “*familiares en transición*”, haciendo referencia a que son productores familiares en transición hacia un modelo con rasgos capitalistas (debido a la presencia de mano de obra permanente, además de mano de obra transitoria) pero que conserva sus bases en la agricultura familiar como clase social.

A continuación se presenta un cuadro donde se caracterizan los grupos estudiados con diferentes variables como: superficie cultivada con vid, número de fincas, composición del sistema productivo, ciclo doméstico, composición de los ingresos familiares, organización social del trabajo en la unidad productiva, residencia y nivel educativo del productor, con el fin de conocer generalidades y particularidades de cada grupo.

Cuadro n°24: Caracterización de los tipos de productores entrevistados

Variables	Tipos de productores vitícolas familiares		
	Semicapitalizados (B)	Capitalizados (C)	En transición (D)
Superficie cultivada con vid	4,5 a 5ha	6 a 15ha	10 a 20ha
N° de fincas	1	1 a 2	1 a 3
Sistema productivo	100% vitícolas puros	50% vitícolas puros - 50% diversificación con durazno para consumo en fresco y ciruela para transporte	43% vitícola puros - 57% diversificación olivos y durazno para consumo en fresco
Ciclo doméstico	50% fisión, 25% reemplazo y 25% expansión	50% reemplazo y 50% fisión	43% fisión, 43% reemplazo y 14% expansión
Composición del ingresos familiar	50% viticultura + pluriactividad predial - 50% viticultura + pluriactividad extrapredial	50% viticultura - 50% viticultura + diversificación productiva	14% viticultura - 28% viticultura + diversificación productiva + pluriactividad predial - 14% viticultura + pluriactividad extra predial - 42% viticultura + carga social
Organización social del trabajo	MO permanente: familiar - MO transitoria: asalariada (cosecha)	MO permanente: familiar - MO transitoria: asalariada (cosecha y/o poda)	MO permanente: familiar y hasta 2 obreros (incluye contratista de viña y/o peon rural) - MO transitoria: asalariada (cosecha)
Residencia	100% en la unidad productiva, única vivienda	75% en la unidad productiva, más de 1 vivienda y 25% localidad rural	72% en la unidad productiva, más de 1 vivienda y 28% localidad rural
Nivel educativo	50% secundario completo, 25% secundario incompleto y 25% primario completo	100% primario completo	56% primario completo, 30% secundario completo y 14% estudio terciario

Elaboración propia, fuente entrevistas a campo

Las estrategias de reproducción social que despliegan los distintos grupos de productores familiares vitícolas están asociadas a las trayectorias familiares, a la organización social del trabajo en la unidad productiva, a la superficie con que cuentan, a como organizan su sistema productivo, al momento del ciclo doméstico en el que están, al lugar de residencia que presentan, configurando su espacio social, determinando sus habitus y el juego de sus capitales.

3-Trayectorias de las unidades productivas familiares

El concepto de trayectoria está ligado a la historia de las familias rurales que forman parte de este estudio. Y, en estos casos particulares, el análisis se vincula con los procesos de transformación de la viticultura de la zona Este, que han ido acompañando el desarrollo de varias familias, a través de su vinculación con esta actividad productiva.

Se van a exponer algunos puntos que hacen a las trayectorias de las unidades productivas familiares estudiadas en esta investigación, como:

3.1 - Origen de la actividad y antigüedad en la vitivinicultura

Todos los casos analizados corresponden a familias rurales que tienen más de 30 años en la vitivinicultura, pero hay dos vías de ingreso a la actividad vitícola que comienzan a delinear el espacio social y los hábitos de los productores familiares vitícolas que se describen a continuación:

a) Por un lado, están los que provienen de una larga trayectoria familiar siendo en la actualidad el productor la tercera o la cuarta generación al frente de la unidad productiva. Dentro de estos casos, la división de la tierra por herencia ha sido el principal elemento de continuidad de la actividad vitícola. Además, también se observa la adquisición de tierra vía compra de finca como complemento para aumentar la escala productiva a medida que aumentaba el núcleo familiar que vivía de la actividad vitícola como fuente principal de ingresos.

“...Hace muchos años que la familia es viticultora; mi abuelo, por parte de mi padre, vino de Italia a trabajar de joven tendría unos 25 años formó toda la familia acá en Alto Verde y Buen Orden fue contratista hasta que se le compuso la situación y compró una finca en la calle Olivares de 8ha y después compró esta finca de 4,5ha que ya la puso a nombre de mi papa. Mi papa siguió acá después que repartieron la herencia; a él le toco esta finca, siguió la viña trabajando la tierra igual que mi abuelo, yo dejé el estudio y me fui derecho a la finca, trabajo desde los 14 años. Juntos compramos otra finca en el Carril Santos Lugares cuando yo ya era grande, mi papa se fue a vivir ahí y yo me quede acá, me case, vivo acá y ahora mi padre falleció pero yo sigo con la actividad...”

b) Por otro lado, están los que sus antecesores no eran productores vitícolas pero ellos comenzaron a desarrollar la actividad como contratistas de viña u obreros hasta luego comprar su propia finca.

“...Yo soy productor hace como más de 50 años más o menos, pero no vengo de familia productora; yo vine a trabajar en el año 1957 acá a la zona, yo era contratista del Sr. Valero y cuando pude me compré una finquita en el año 58, eran 5ha que eran tierra no más estaba toda desocupada yo la plante toda y así empecé...”

“...Yo compre 1,4ha y después lo plante todo yo de a poquito, después compre la finquita de al lado era un parral viejísimo que le fuimos cambiando madera de a poco, renovando las plantas, todo hecho por nosotros...”

Estos casos ilustran el nacimiento y continuidad de los pequeños propietarios de viñas en la zona Este, donde la actividad vitícola se continúa y reproduce por herencia familiar o se inicia como fruto del trabajo y esfuerzo personal de trabajadores vinculados al trabajo de la tierra.

3.2 - Adquisición de conocimientos para trabajar en la vitivinicultura

Los conocimientos han sido adquiridos de generación en generación, a través de la práctica vivencial y de experimentación del trabajo con las plantas y con la tierra, acompañados por la transmisión de saberes entre padres e hijos y abuelos. También hay conocimientos adquiridos vía cursos, charlas y talleres de capacitación desplegados por instituciones técnicas en el territorio, como así también por el aporte de técnicos ingenieros agrónomos de diferentes entidades que acompañan el desarrollo de los cultivos.

Todas estas fuentes de conocimientos conforman el capital cultural que presentan los productores familiares vitícolas estudiados, también determinando o complementando en muchos casos el carácter simbólico de la viticultura a escala local y regional.

3.3 - Trayectorias de las unidades productivas familiares según las etapas históricas de la vitivinicultura en la zona Este

En el periodo previo a la reestructuración de la vitivinicultura, se desarrollaron hechos importantes que produjeron rupturas en los hábitos y cambios de estrategias configurando así las trayectorias que debieron recorrer los productores familiares vitícolas para persistir en la actividad y finalmente lograr su reproducción social.

- a) **Década de los años 80 a los 90...** Los hitos centrales de esta década fueron la sobreproducción de uva y vino, la caída del grupo Greco y la privatización de Giol (la bodega más grande del país).

En el periodo anterior a la crisis vitivinícola de los '80, se da una situación inédita en la vitivinicultura mendocina en el sentido en que se alcanzan precios muy altos para la uva y el vino. Esto produce un aumento significativo del valor de la tierra y de los viñedos.

“...Ese tiempo se caracterizaba por comprar uvas no varietales sino vinos elaborados, a la zona Este eso le vino muy bien, pudo comercializar la mejor oferta de vino desde el 80 hasta ahora de vinos de criollas... así como valía el vino valían las fincas, la uva... en ese momento valía más una finca de 10ha que 500ha en la pampa húmeda, la gente quería invertir en la zona Este...”

En este periodo de auge del modelo productivista en la vitivinicultura, no se compraban vinos varietales sino vinos elaborados con uvas criollas o blancas de alto rendimiento. No había mercado para las uvas tintas. La zona Este era la mayor productora de uvas de alto rendimiento y fue el máximo exponente del modelo productivista. Por este mismo motivo, fue la que más impacto sintió cuando este modelo deja de ser el motor dinámico del crecimiento y transformación de la vitivinicultura, que se expresa en la crisis de los '80, en la quiebra del Grupo Greco y la privatización de la bodega estatal Giol.

En el periodo productivista, y comienzos de la crisis de los '80, ya algunas familias reconvertían parte de sus viñas con uvas tintas con uvas de alto rendimiento.

“...Etapa muy importante para la zona Este, un hecho importante fue la caída de Greco que trae como consecuencia un problema grave para la vitivinicultura del oasis Este porque cuando cae Greco cae el precio de la uva y del vino elaborado, de un dólar el litro a un valor muy bajo que dependía de la oferta y demanda, imagínate eso en precio actual... los productores afrontan el problema, el que no tenía unos pesos guardados hasta tuvo que vender realmente y vendían a precios muy bajos su finca porque se desvalorizó totalmente. Pero así todo, se continúa adelante con la producción vitivinícola, disminuye la cantidad de productores pequeños y medianos que eran lo que más daños les estaba haciéndola crisis, pero esa disminución no bajó en forma contundente...”

“...La mala experiencia que tuvimos con las tintas, la gente no quería cosechar las tintas porque eran tintas pedían más precio (por el tacho de uva cosechado²³), si se cosechaba el camión salía de la bodega a las 3 de la mañana porque lo dejaban al último, en esa época nadie quería los vinos tintos, pasaban las uvas tintas por un mosto separador y te daban un 20% de color y uno lo tenía que vender, la bodega no se hacía cargo...en el año 1982 salió mi papa y cuando volvió yo había arrancado las 3ha de malbec, hicimos pozos con guano y pusimos cepas de cereza, a los 2 años ya teníamos el parral armado otra vez y nunca más planté tintas...trabajamos con cereza, moscatel criollas porque las hacemos vinos, mostos o para transporte...”

El alto valor del vino, previo a la crisis, llevó a algunas familias a desarrollar estrategias de ahorro y acumulación basados en estoquear el vino elaborado en las bodegas como “terceros”, especialmente del Grupo Greco. Pero esta misma estrategia los perjudicó cuando quiebra este grupo porque perdieron esos ahorros convertidos en vino. Asimismo, algunas medidas regulatorias puestas en práctica por el gobierno provincial afectaron los activos de los productores vitícolas.

“...Cuando cae el grupo Greco nosotros también caímos con una cosecha y media porque le vendíamos a ellos...estaba mi papa todavía que administraba la finca y en esos años se podía llegar a tener una cosecha guardada y estábamos cosechando la otra...”

“...Mi papá perdió 177.000 litros que se los tiraron por un prorrato que hizo el gobierno por ley; por los excedentes que habían, se tiraba el vino o se llevaba para vinagre, esas eran cosechas ahorradas que teníamos en vino...se perdió todo...”

Otra estrategia de ahorro era vivir de los rendimientos que daba una finca y comprar otra para ahorrar la cosecha de la segunda. Pero a veces esta estrategia se veía frustrada cuando, por accidentes climáticos, se perdía la cosecha o parte importante de la misma.

²³ La característica del racimo de uvas tintas es que es de menor tamaño porque el grano de uva es más pequeño que el de uva criolla, cereza o blancas de alto rendimiento. Por este motivo, el cosechador se demoraba más en llenar un tacho de uva cosechada y demandaba mayor precio por tacho cosechado. Esto aumentaba el costo de cosecha de la uva tinta que, contradictoriamente, era pagada por la bodega a un precio mucho menor que las uvas de alto rendimiento.

“...En el año 85 teníamos esta finca de 4,5ha y compramos una finca de 5ha en Santos Lugares, casi 10ha más o menos, y de esa producción a veces vendíamos unos viajes de la otra finca para solventar gastos y lo otro todo se hacía vino. Nosotros con mi padre jamás tuvimos cosechas guardadas porque la finca del Santos Lugares era en una zona que siempre cae granizo un año del 80%, al otro del 90% y así, entonces nunca podíamos guardar...”

El casamiento de los hijos y el aumento de la familia es otro factor que limita la capacidad de ahorro y de acumulación basado en guardar una cosecha, ya que con el mismo capital había que mantener a más de una familia.

“...Después yo me casé y ya éramos dos familias, no se podía guardar, teníamos que empezar a repartir entre nosotros...”

Con la quiebra de Greco y la posterior privatización de Giol, los productores vitícolas del Este, no integrados, quedaron en una situación vulnerable debido a que habían desarrollado una alta dependencia con estas dos empresas. Por otro lado, Giol tenía un sistema de pago mensual a los productores por sus uvas que les aseguraba a los productores un ingreso mensual regular a lo largo del año. Esta situación se vio agravada por la pérdida del valor de sus cosechas.

El nuevo fenómeno de desintegración con la fase industrial los obligó a desarrollar otras estrategias y salir a buscar nuevos compradores para sus uvas en un momento en que toda la industria del vino se vio resentida por la crisis vitivinícola de los '80. Si bien el gobierno salió a comprar vinos lo hizo en pequeños cupos por lo que estas medidas no ayudaron a los productores.

“...Con la crisis tuvimos que salir a buscar otras bodegas para venderle la uva y otra para elaborar vino, fue bastante difícil conseguir otras bodegas porque estaban todas con el grupo Greco y estaban todas mal...había que salir con las muestras a buscar comprador... había que salir con muestras para varios lugares y ver quien pagaba porque todas estaban mal...”

“...La crisis si nos afectó, la relación con Giol era buena, nos decía tal día y cumplía; tuvimos que cambiar de bodega y ya no era lo mismo... Los varietales yo los llevaba a Giol pero al privatizar Giol empezamos a los tumbos, porque pocos habían los que trabajaban varietales, salimos a buscar bodega pero tuvimos que elaborar y no fue lo mismo, tuvimos un retraso por la forma de pago de la bodega, nosotros acostumbrados a cobrar mensual con Giol y con la bodega recién vendíamos en octubre el vino y eso nos mató...”

Posteriormente, a fines de los '80, cuando el gobierno vende Giol a FECOVITA, algunos productores tuvieron la oportunidad de integrarse como socios al sistema cooperativo vitivinícola de FECOVITA.

“...Cuando se fundió Giol estuvimos 2 ó 3 años dando vueltas hasta que nos incorporamos a la cooperativa, en el 1991, los últimos años del 88 al 91 que fue la crisis más o menos...”

Las estrategias familiares y de pluriactividad ya existían para aumentar los ingresos de la familia: a) desempeñar la viticultura junto con otros miembros de la familia, especialmente padres e hijos o hermanos; b) adelantar los trabajos en la finca propia para tener tiempo ocioso y hacer trabajos en otras fincas con el tractor; c) utilizar los vehículos (camioneta o camioncito) para el transporte, ocuparlos para hacer fletes o transporte de productos para terceros; d) trabajar en otras actividades que no fueran la agricultura. A través de ellas, se obtenían y aumentaban los recursos financieros familiares para poder destinar una parte a inversiones en la actividad productiva, ya sea para aumentar la escala de producción o para mejorar el viñedo.

“...Mi papa siguió acá después que repartieron la herencia; a él le toco esta finca, siguió la viña trabajando la tierra igual que mi abuelo, yo dejé el estudio y me fui derecho a la finca, trabajo desde los 14 años. Juntos compramos otra finca...”

“...En esa época estaban mis hermanos acá, teníamos 15ha, teníamos todo junto todavía y en los ochenta y pico ellos se fueron a Bs As hacer otra cosa, me dejaron a mí con la finca, hace lo que podas me dijeron y ellos se fueron a probar suerte allá...en la finca teníamos vid (criollas todas), frutales y algo inculto...”

“...En el 70 esos años estaba mi viejo y yo estaba en la finca con él y laburaba en el taller también, de ahí he ido avanzando con la finca porque he sacado plata de otro lado y con mucho sacrificio...”

“...En estos años que trabajaba con mi papa adelantábamos entre los dos trabajos o poníamos 10 días a alguien a terminar y yo salía a hacer algunos trabajitos afuera con el tractor, siempre en las viñas, para ayudar un poco más y si no con el camioncito que teníamos hacer fletes de ripio, en la cosecha todos los fletes que se podían de uva y todo lo que se podía...”

Estas estrategias ayudaron también a subsistir a las familias y mantener sus unidades productivas en momentos de crisis. Las estrategias fueron complejas y dependieron del contexto y de los recursos que poseía cada familia. Estas estrategias complementarias fueron estratégicas para no abandonar la actividad vitivinícola y subsistir como familia rural:

1) Vender su fuerza de trabajo en otras fincas

“...Tuvimos que salir hacer trabajos con el tractor porque muchos arrancaban viñas para hacer chacras...”

2) Desarrollar otras actividades no agrícolas

“...También pusimos un pequeño negocio en la casa, y con eso comíamos porque la viticultura no daba para nada...”; “...Hubieron momentos malos y la bodega se atrasaban entonces teníamos que salir a buscar leña al campo y la vendíamos para tener unos pesos...”

- 3) Disminuir el consumo: algunos productores sacrificaron la satisfacción de algunas necesidades básicas de la familia para no abandonar las labores culturales e insumos que requería la finca porque si no había una buena cosecha peligraba la subsistencia de la familia que vivía de la producción de uvas

“...A lo mejor no nos alcanzaba para comer pero el abono había que echárselo o el viaje de guano, no le echabas a toda la finca pero si tapada por medio y al otro año la otra y así, las curaciones si o si se hacían, no nos compraban zapatillas pero las bolsas de sulfato iban si o si porque sabíamos que si nos llegaba atacar una peronospora muy grande perdíamos todo...”. Pero, en otros casos, ni siquiera esta estrategia se lograba ejecutar, y se afectaba el cuidado del viñedo: “...Nosotros acostumbrados a cobrar mensual con Giol y con la bodega recién vendíamos en octubre el vino y ese año también vino el desfasaje de la plata...y yo ya había podado estaba linda de carga, estaba acostumbrado a echarle abono a la viña y ese año no pude no tenía con qué comprarlo...”

- 4) Diversificar la producción cuando el tamaño de la finca lo permitía: las alternativas fueron la erradicación de una parte de la viña para destinarla a chacra o montes frutales

“...Hemos subsistido también porque hicimos chacra...De vid teníamos 6ha en esta finca y 9ha en la finca de mi mama...después de los 80 arranque un pedazo de viña y puse quinta de ciruela acá y en la otra finca también donde hacíamos la chacra... y nos defendíamos se sacaba para transporte (fruta para consumo en fresco) y la uva a la bodega nos íbamos defendiendo...”

- 5) Innovar en productos y en comercialización: como la búsqueda de nuevas bodegas tanto para vender la uva como para elaborar en forma de terceros. La elaboración y venta de vinos caseros. El fraccionamiento del vino a granel y la venta fuera del mercado local

“...Nosotros vendíamos uva y también elaborábamos como terceros...Con la crisis tuvimos que salir a buscar otras bodegas para venderle la uva y otra para elaborar vino, fue bastante difícil conseguir otras bodegas..., entonces (cuando las consiguieron) estábamos en las dos bodegas, cuando en una te compraban el vino había que estar ofreciendo en la otra (la uvas) así hacíamos una continuidad y una cadena de cobro...”; “...Nosotros siempre la hemos piloteado con el galponcito, fruta que vendíamos nosotros, íbamos a la feria, nos quedara mucho, poco o nada ya con eso más o menos nos movíamos y nos dábamos vuelta para levantar la cosecha...”; “...Yo cuando me hice cargo de la finca el año que quebró Giol me elaboró gratis pero cuando fui a buscar alguna forma de pago me dijeron que no podían pagar, entonces saqué el vino y yo me fui a vender vino (6 camiones) a Salta en el 84´ con un camioncito que teníamos, me costaba fraccionarlo pero había que hacerlo y se vendía con un pariente allá...en ese tiempo llevábamos la fruta a Bs As y nos defendíamos...”

- **Década del 90 al 2000...** Los hitos centrales de esta época fueron la globalización, la reconversión y la innovación tecnológica, pero en el oasis Este se vivió de otra manera...

Los comienzos de los años 90 no fueron fáciles ya que los productores se estaban reacomodando de la crisis y de la salida del mercado de las dos empresas compradoras de uva más importantes en el oasis Este dejando a los productores con algunas incertidumbres. Esto, acompañado de una política económica que no favorecía la producción debido a la inflación que se produjo en los primeros años, hacía más complicada la situación de algunos productores vitícolas.

“...Estos años hubo problema con los precios no recompensaba el precio de la uva con los gastos estábamos casi igual...no se podía hacer inversión, comprarse algo, todo por lo justo, cosechamos bien pero no valía...”

“...Épocas inflacionarias grandes hasta el 93, el precio de la uva iba aumentando pero siempre hay un deterioro, se sobrevivió medianamente pero en la finca no había un palo cambiado, la hoja malvón no había replante, ni ahí de cambiar los tractores, ni una rastra ni una pulverizadora, nada de nada...Cuando se freno la inflación, fue un alivio y medianamente alcanzaba pero no se habían hecho inversiones, hubo que ajustarse pero algunos se los comió el gasto...”

Algunos factores que afectaron la vida en el medio rural de las familias estaban asociados a los cambios que se estaban produciendo a nivel global poniendo en peligro la persistencia de las unidades productivas

“...Los éxodos que se produjeron del campo a otros lugares favorecieron a que los que tenían edad para trabajar se fueran...”

“...Tampoco habían tantas escuelas como ahora, el agua potable, gas, no había en todos lados eso también trae como consecuencia que cada vez era más difícil...”

“...Habían muchísimas fincas con contratistas, fincas de 5ha, 10ha y más grandes, era muy importante su trabajo en los viñedos pero esta figura se fue perdiendo en estos años...”

“...Otro factor es como se produce el cambio en la compra de insumos para la finca y la compra de alimentos para las casas, se termino el pago en cuotas... y como se manejaba la gente de campo la producción de pollo, huevos, chanchos, huertas, chacinados, conservas, es decir se producía parte de la comida en las fincas...”

Pero más allá de la política económica del momento, en la vitivinicultura a nivel global se producía uno de los cambios más significativos hasta ese momento, se definía un modelo productivo basado en la calidad asociado a las uvas y a los vinos que luego se iban a elaborar, teniendo como principal objetivo la producción de vinos varietales con destino preferentemente de exportación, pero esta modalidad también permeo al mercado interno. Esto estaba asociado, también, a una fuerte campaña de marketing vitivinícola, haciendo

hincapié en las zonas altas de producción de vid, al paisaje, el turismo y a las bodegas modernas.

Por lo que la zona Este se vio en desventaja frente a esta situación, ya se cultivaban varietales en la zona pero sin consideraciones especiales a la hora de la elaboración, con poco desarrollo turístico y por ser una zona de llanura.

“...A la zona Este si le afectó porque estaba más que nada con uvas mezcla o comunes y como no las querían empezó la reconversión...”; “...son épocas de poca acumulación en el Este porque no estaba en la cresta de la ola...”

“...Si bien nosotros estuvimos mucho trabajando en el sector productivo en el manejo de viñedo, nos dábamos cuenta que íbamos creciendo en calidad de la producción primaria pero faltaba mejorar la tecnología en bodega, y así empezó también a mejorar las elaboraciones e incorporar tecnologías, piletas con epoxi, refrigeración para producir vinos con calidad, así creció el uso de levaduras...creció mucho la primera zona vitivinícola (Lujan de Cuyo y Maipú) en tecnología y la zona Este también, pero todavía nos falta mucho...”

Así comenzó la estrategia de adaptación con la reconversión varietal en la zona Este, las instituciones de ciencia y tecnología acompañaron este nuevo modelo en el medio; y, en los productores familiares vitícolas, esta innovación tuvo dos variantes:

“...En esta década se tuvieron que iniciar proyectos para empezar un cambio, tanto varietal como estructural, se venía viendo que los vinos criollos tenían un valor muy bajo en el mercado y los vinos varietales aun de la zona Este tenían un precio mayor. En los 90 se inició el problema de la hoja malvón, se pensaba que la única solución era hacer un cambio de planta entonces se aprovechó para difundir el recambio varietal...”

- Por un lado, los productores que consideraron que el recambio varietal no convenía, porque el objetivo era producir kilos de uva que es lo que se les paga, y además las uvas tintas y blancas (varietales) necesitan en los viñedos de más tareas por lo tanto significan más costos. Así es, como se consolidó en este contexto la producción de uvas comunes siendo elegida nuevamente por algunos productores por su rusticidad y múltiples usos.

“...A nosotros no nos afectó el cambio de modelo porque nosotros no plantamos tintas, yo prefiero poner uvas criollas que sirven para vino, mosto o transporte (uva en fresco)...”; “...En estos años arrancamos la viña que teníamos decidimos plantar una viña nueva de cereza; sacamos todos los barbechos del mismo parral, pusimos la misma madera vieja, usamos el mismo alambre, nada de poner nuevo todo reciclado...”; “...Nosotros no hemos reconvertido...hacer cambio de variedades para un viñatero chico es imposible y no es conveniente tampoco porque las uvas finas tenes que raleas, tenes que hacerle trabajos especiales...”

Reforzando, la estrategia de uso del capital propio por parte de las familias productoras (recursos financieros y mano de obra) a la hora de asumir los cambios en los viñedos.

- Y por otro lado, están los productores que iniciaron la reconversión varietal, que años más tarde (a partir del 2000) va ser más fuerte en la zona. Algunos lo hicieron por voluntad propia y otros por recomendación de la bodega dada su necesidad de moler uvas tintas, ya que se presentaban las mayores demandas de estos vinos en los mercados nacional e internacional.

“...Yo arme un espadero de bonarda en el 98 más o menos, pero reconvertí, plante esa uva porque me gusta da qq (kilos) y sirve para hacer buen vino siempre te la compran...”; “...En los 90 empecé a cambiar la criolla por uvas tintas por recomendación de la bodega, empecé con poquito pero era una diferencia brutal cosechar 100qq de uva tinta a 100qq de uva criolla...”; “...Injerte con merlot en el 1993 y saque el tocai en el 1995 por chardonay y en la otra finca deje la uva mezcla entonces me he ido defendiendo con las uvas comunes y varietales, unos años con unas y otros con las otras...los varietales que puse era porque valían en ese momento y tuve años muy buenos...”

En la mayoría de los casos, esto fue el desarrollo de una estrategia productiva por parte de los productores, ya que mantenían las uvas criollas e incorporaban alguna tinta o blanca varietal atendiendo a la diversidad en los tipos de uvas y a las condiciones de venta.

Este recambio trajo aparejado otros cambios que tuvieron que asumir los productores vitícolas, como el del concepto de calidad que buscaba la industria y el cambio en las formas de manejarse las bodegas con los productores. Aunque el concepto de calidad, para los productores vitícolas, del Este está basado en producir buenas uvas, con buena madurez y sanidad.

“...La bodega si vos no tenes buena uva no te la recibe, antes vos le llevabas la uva y ahora vienen ellos a verte la uva con un ingeniero y si tenes calidad se comprometen rápido y si no te pilotean...”

“...Hay bodegas que le ha interesado mi uva pero me han dicho sáquele el agua un mes antes, yo estoy por los kilos, no por la calidad si la medalla de oro se la dejan ellos y quien me va a reconocer a mí la diferencia, busquemos el equilibrio...”

“...La calidad para mí es curar bien tratar que no te ataque el oidio o peronospora, si el clima te ayuda curar, envolver bien y preparar bien la uva...”

“...Para mí la uva que tengo yo es de excelente calidad por como la cuido y trabajo, llega a buen grado a la hora de la cosecha, si no cumplo con eso ahí si que no va a ser de calidad...”

Otra estrategia puesta en juego en estas trayectorias es el cambio en la modalidad de venta de la producción, innovando pero sin buen resultado para algunos.

“...En los 90 vendíamos la uva a la bodega pero nos fue mal entonces decidimos probar con la elaboración pero nos fue peor...”

Una estrategia tradicional que cobró importancia en estos años fue la diversificación productiva, dada una situación de inestabilidad que sentían los productores familiares pero

nunca abandonaron la vid por completo; siempre la diversificación funcionó como un complemento.

“...En el 1996 implante una quinta de duraznos temprano, la idea era tener una platita temprano...hay mucha diferencia entre la uva y la fruta, la última te da una plata temprano para poder moverte...”

“...A mediados de los 90 estábamos en Cambio Rural hicimos pimentón, un par de años nos sirvió...”

“...Fines de los 90 pusimos ciruela d'ayen porque el precio era alto \$1,80/kg cuando entró en producción pagaban 0,40 centavos/kg y así hemos ido diversificando para encontrar alternativas...”

“...En el año 95 mi papa decidió arrancar una viña vieja de 2ha y plantar nogales (80 plantas) que después sacábamos 400-500kg...”

Esta década estuvo acompañada por varios años de granizo que provocaron pérdidas en las unidades productivas. Algunas soportaron hasta dos o tres granizadas consecutivas, lo que dejó a las familias y a las unidades productivas en situaciones de dificultades económicas serias. Pero, se observa que ante esta situación la integración, formal o informal, ha funcionado como una estrategia de apoyo de los productores vitícolas en momentos críticos, proporcionando mecanismos de subsistencia.

“...Han sido años complicados, en 93 y 95 tuve grandes granizadas, pero estábamos en la cooperativa, para comer teníamos y para trabajar la finca también...”

“...En el 96 y 97 nos cayó granizo con daños del 100%, en las 15ha coseché 370qq (37000kg) en los 2 años, yo le debía a la bodega 400qq de uva porque me fueron adelantando plata para subsistir...cuando tuve uva en marzo del año siguiente, apenas abrió la bodega, agarre los 3 camioncitos que teníamos los llené y los lleve a la bodega casi 400qq, yo le dije: mira cuando vos me recibas la uva yo voy a dormir tranquilo, yo se que coseche y te pagué...”

Producto de esta contingencia, surge la necesidad en algunas unidades productivas de colocar malla antigranizo, asumiendo el riesgo de un crédito (como otra estrategia) pero como única vía válida para defenderse ante este daño.

“...A fines de la década del 90 empezamos a poner tela antigranizo a través del fondo de la transformación (Entidad Crediticia), porque o poníamos tela o vendíamos ya nos había castigado bastante el granizo...”

También la pluriactividad estuvo presente en esta época, complementando la viticultura en momentos difíciles, ya sea por granizo o por falta de rentabilidad por bajos precios de la uva. La pluriactividad también permitió el desarrollo de proyectos familiares vinculados con la actividad vitícola.

“...Los año 88, 89 y 90 me cayo 3 años seguido granizo que no pude entrar a cosechar nada pero yo estaba de administrador de una finca en Santa Rosa de 200ha asique como

tenía el sueldo de ahí me pude dar vuelta de ahí en mi finca. Hice ese trabajo por unos años y me vino bien para arreglarme en mi finca y mantener a la familia porque con el granizo no saque cosecha pero después lo deje y seguí trabajando y viviendo de la finca...”

“...Salí a trabajar a fuera muchas veces arrancaba fincas, armaba parrales, compraba aceitunas, todo lo que podía hacer para juntar plata...”

“...Del 88 al 91 trabajé mucho haciendo repartos en Córdoba...traje \$30000 para la sociedad con mi hermano para la finca que habíamos comprado, él se quedaba trabajando en la finca y yo trabajaba afuera así la terminábamos de armar...entonces con esa plata compramos palos, alambres, plantamos, arreglamos el pozo, sacamos la represa e hicimos la mitad de bonarda y la mitad tempranillo, con hileras cortas para aprovechar mejor el agua...”

En esta década también se vio afectado el sector cooperativo, quiebran varias cooperativas por problemas financieros o malos manejos, dejando a los productores fuera de este sistema y sin el vino elaborado guardado como ahorro. Esto provocó, en algunos casos, la venta de parte de la finca para hacer frente a las deudas contraídas.

“...Nosotros llevábamos la uva a la cooperativa en el 94 nos agarro con una cosecha y media y nos dejó sin ahorros...”

“...Fines de los 90 tuvimos que vender 7ha que teníamos en la sociedad entre hermanos porque teníamos unas deudas y había que pagarlas, no nos pagaron unas ventas de vino entonces vendimos esa finquita para quedar sin deudas...”

Pero a pesar de todo, los productores familiares vitícolas han desarrollado la capacidad de seguir produciendo porque han combinado diferentes estrategias, pero sobre la base de dos estructuras muy fuertes: la familia y el sistema de relaciones basado en la ayuda mutua. Ambas han servido como soporte de la actividad para mantener la unidad productiva como fuente de ingreso de la unidad doméstica.

“...En esta década seguimos trabajando igual en la finca, en familia y cuando no ha valido la uva se ha dejado de hacer algunas labores, se enyuyaron un poco, nunca dejamos de hacer replantes...”

“...Buscamos plata por todos lados, nos endeudamos y durante 2 años vivíamos con el sueldito de mi suegra, a veces no teníamos ni para yerba ni para fideos ni nada...”

- **De los 2000 hasta la actualidad**...Los hitos centrales de esta época fueron la crisis socio-económica y política, la pérdida de la paridad cambiaria, el aumento de los insumos para la producción y, como consecuencia de ello, el desarrollo de alternativas para cambiar el panorama...

El inicio de esta década está signado por la crisis socio-económica que se vive en el país. En la vitivinicultura, se profundiza el modelo de los años '90, por lo que continúan la reconversión varietal, la especialización en los vinos varietales, y la institucionalización del sector vitivinícola. El precio de la uva y del vino es muy dinámico, ya que un año puede

valer mucho y otro no, debido al contexto vitivinícola mundial. En las unidades familiares vitícolas la información de los precios que se van a pagar se conocen a la hora de la liquidación generando algunas complicaciones en la toma de decisiones de cómo seguir.

Los primeros años de esta nueva década fueron buenos para el sector productivo ya que hubo dos o tres años con buenos rendimientos en los viñedos y buenos precios en la uva. Estos factores permitieron a las familias viticultoras realizar el recambio varietal con capital propio; es decir, asumiendo el costo de la implantación. Sin embargo, este proceso de recambio fue lento porque dependió de los recursos escasos y de la capacidad de acumulación. En algunos casos, el recambio se concretó tarde y no permitió aprovechar la oportunidad de buenos precios que brindaba la coyuntura.

“...En el 2000 más o menos hicimos un espaldero de malbec en donde estaban los damascos e injertamos el parral de criollas también con malbec, teníamos el alambre, la madera nos la dieron a pagar en varias veces y las estacas de malbec las sacamos de una finca...lo único cuando nosotros empezamos a cosechar el malbec fue cuando bajo el precio de esa variedad \$1/litro...”

“...En el 2009 pusimos un parral de aspiran de 3ha para recuperar plata, ya que esta la pagan mejor...”

“...En la actualidad tengo criollas y tintas porque reconvertimos, injertamos en el 2004 con cabernet porque sino tenías tintas las bodegas no te recibían la uva...”

De ahí en adelante, aumentaron las dificultades para producir y mantener la unidad productiva. La fruticultura entra en crisis en la zona, y cierran varias fábricas; si la fruta no tenía ciertos estándares de calidad no era aceptada por los empaques o la industria, por lo que los costos subieron y empezó a disminuir su rentabilidad. El proceso de inflación se reflejó en el aumento de los precios de los insumos para la producción y cambian nuevamente las estrategias de diversificación productiva al no poder mantener los obreros permanentes que las unidades productivas tenían.

En este contexto, los productores vuelven a elegir la vid y empiezan a erradicar los frutales, porque consideran que la vid presenta menos requisitos para cosecharla y es más fácil de venderla en la industria.

“...Los frutales los tuvimos que arrancar, no nos daban rentabilidad, granizo, helada, no nos han pagado y los cortamos porque nos generaban más gastos de lo que sacábamos y no los podíamos mantener...y preferimos darle más lugar a la viña...”

“...Hasta los 2000 estaba toda la finca en producción, mitad fruta y mitad vid, de ahí en adelante una fábrica cerró, la otra no se mantuvo, los precios bajaron muchísimo, la fruta sino tenía determinadas condiciones de tamaño y firmeza no valía, no se podía transportar la fruta, subieron los costos de los galpones para empacar y vender afuera...”

“...La fruta de apoco la he ido dejando y la vid se ha mantenido porque llega el tiempo de la cosecha y lo mandas a la bodega o a la cooperativa, vas le decís necesito plata para la cosecha, te dan la plata y vos arreglas con mosto, tantos litros de mosto tanta

plata...entonces solucionas ese problema en el momento...después como te vaya es otra cosa...”

“...Hasta el 2003 pudimos tener obreros permanentes, de ahí en adelante empezó a aflojar todo...”

Como alternativas a estos momentos aparecen distintas estrategias:

- a) Mantener la unidad productiva en producción con buenos rendimientos, es decir kilos de uva: esta es la herramienta con que cuentan los productores, su tierra y su viñedo, ya que asumen casi todos los riesgos. Es importante destacar que, cuando pueden, realizan inversiones para llegar a este objetivo.

“...Para el productor la única forma de salvarse es produciendo cantidad de kilos porque todo lo sufre el productor...”; “...Entonces están mirando a la zona Este que un productor le lleve a la bodega 20000kg/ha y le pagan \$2,50 y hacer un vino competitivo a nivel mundial porque hay calidad suficiente...”; “...En el 2003 estuvo más o menos el precio del vino llevo a \$1,80 el blanco muy buena época duro un año y medio eso y pudimos mejorar algunos cuarteles de esta finca con madera alambre todo nuevo porque era muy viejo del año 42...”

- b) La venta de parte de la finca, lo que significa una descapitalización, también fue una alternativa para continuar en la actividad, y restarle trabajos a la unidad productiva, pero sí manteniendo las tareas mínimas.

“...Nosotros en la finca tuvimos que vender 3ha, veníamos de una seguidilla de granizo de varios años, de mucho granizo y encima no valía la uva, y ya no teníamos para comer entonces vendimos ese pedazo...y a la viña le reducimos muchas tareas, se podaba y rastra de disco porque no daba para más...”

- c) La elaboración de vinos caseros en las fincas, si bien ya se hacían para el autoconsumo toma fuerza la idea de elaborar vino para la venta, como forma de aumentar los ingresos de la familia retomando una actividad tradicional, contando con el insumo principal - la uva - y la mano de obra para realizarlo - la familia- .

“...En el 2000-2001 empezamos hacer vino casero para mejor los ingresos, no teníamos uvas tintas entonces en el 2003 plantamos uvas tintas, bonarda, en el medio de los nogales y después ya no era ni una cosa ni la otra y como venía mejor la uva porque estábamos haciendo vino decidimos dejar la viña y sacar los nogales, después fuimos completando con tintas, tempranillo y cabernet...”; “...En 2009 empecé a elaborar vino casero con uvas de la finca para la venta y también estoy haciendo aceitunas en conservas, hay que buscar alternativas y que mejor que sea con la producción propia...”

Esto fue acompañado por el INV con una resolución (C27/2002) que legisla la elaboración de vinos caseros para la venta, dándole un habilitación y libre circulación a los vinos que cumplen con los parámetros para el consumo. Esto fue una innovación institucional para las producciones artesanales.

- d) La pluriactividad a nivel familiar vuelve hacerse presente en este escenario de baja rentabilidad de la viticultura a nivel productivo. Encontrándose en forma transitoria y permanente.

“...Para plantar las tintas y vivir no nos alcanzaba entonces yo me fui de contratista en el 2003 hasta el 2007 para con la ganancia que nos diera poder comprar los palos y alambre, tuvimos que hacer ese sacrificio... después volvimos a la finca pero seguí un tiempo trabajando al día como 3 años...”; “...Teníamos el negocito y la quiniela en la casa, mi señora y mi hermana se enojaban porque yo sacaba plata de ahí para la viña que no valía nada...”; “...En el 2011 nos cayó granizo y yo (esposa de Marcelo) tuve que poner una tapicería en la casa, ahora ya la puedo dejar...”

- e) La integración como herramienta para mantenerse, las cooperativas brindando a sus socios los medios para seguir produciendo. Y los programas de intervención más reciente, como Proviar, con herramientas para mejorar las estructuras productivas y colocar malla antigranizo.

“...En el 2002 la situación estaba muy pesada, el vino no valía, nos caía granizo...nosotros estábamos en la cooperativa, nos daban sulfato, todo lo que necesitábamos, ese año la uva y la fruta no valió nada...”; “...En el 2010 pusimos a 2ha vid tela antigranizo por medio de los grupos de Proviar...”

- f) Cambio en la modalidad de venta de la producción, muchos productores dejan de elaborar vino en las bodegas y vuelven a la venta directa de la uva priorizando la necesidad de obtener ingresos y seguridad.

“...yo estos años tengo que vender la uva porque es lo que me permite aclararme la situación para adelante...”

A partir del 2000 toma fuerza la industria del jugo de uva (mosto concentrado) como otro destino fuerte de la industria vitivinícola, si bien siempre se elaboró mosto comienza a exportarse más cantidad a mediados de la década y se mantiene como otra alternativa. Por lo que las bodegas elaboran el mosto y se lo venden a las plantas concentradoras de jugo de uva para ellas tratarlo y comercializarlo al exterior. Para este destino lo ideal son las uvas comunes por su características de alta productividad y buenos rendimientos en kilos de azúcar por hectárea. Por lo que los productores atendieron también a esta nueva oportunidad manteniendo estas uvas en las unidades productivas y hasta se produjo en varios casos una “nueva reconversión varietal” sacando uvas tintas y colocando nuevamente uvas comunes (criollas, cereza, patricia, aconcagua, entre otras). Revalorizando también los múltiples destinos de estas uvas.

“...y ahora con el mosto ni te conviene tocar las uvas criollas, te dan kilos, y sirven también para vino sino...”; “...yo había puesto tintas pero ahora saque ese cuartel volví a poner cereza, me convienen más, me da muchos kilos, llega bien a tener grado para la cosecha, no aguanta todo y la puedo meter para el mosto, para el vino y si quisiera hasta algo para fresco también...”

Ante todo lo que aparece como sostén de estas unidades productivas es la mano de familiar, la diversificación productiva y que la conjugación de estrategias que tienen que ver con un proyecto común.

“...Con todo, el parral, nogal y aceitunas, empezábamos a trabajar en febrero y terminábamos en setiembre porque era todo mano de obra nuestra porque no te da para poner mano de obra para trabajar y la familia es quien sostiene estas producciones...”

Como conclusión, se puede decir que las trayectorias marcan el compa de los hechos en las familias vitícolas productoras, como así también los procesos sociales vividos en estos años. Se han puesto de manifiesto un conjunto de estrategias o prácticas desplegadas por este sujeto social a lo largo de la historia que hacen a la persistencia del mismo en la actualidad.

4-Estrategias de reproducción social de las unidades productivas familiares

Las estrategias de reproducción social son el conjunto de prácticas muy diferentes, habitus, por medio de las cuales un individuos o las familias tienden a conservar o a aumentar su patrimonio y sus capitales, es decir a reproducir su posición en el espacio social. Se determinó la existencia de diferentes tipos de estrategias que configuran el comportamiento de las unidades de producción vitícolas estudiadas, agrupándose según al tipo de estrategia que responden, clasificándose en:

Estrategias sociales y/o culturales

- Organización social del trabajo
- Cohesión familiar
- Producción para autoconsumo
- Sucesión o continuidad en la actividad
- Participación en organizaciones locales
- Asociativismo

Estrategias tecno – productivas

- Estrategia varietal
- Manejo de la finca
- Presencia de asesoramiento técnico
- Manejo de costos
- Inversiones
- Incorporación de tecnología
- Calidad
- Rendimientos
- Diversificación zonas de producción

Estrategias económicas y/o comerciales

- Diversificación de ingresos: Pluriactividad y Diversificación productiva

- Elaboración de vino casero
- Modalidad de venta de la producción
- Integración vertical
- Ajuste en gastos
- Capacidad de ahorro
- Presencia de créditos y/o subsidios
- Estilo de manejo

Se va a analizar las estrategias de reproducción social describiendo cual ha sido su comportamiento en las unidades productivas estudiadas.

4.1 – Estrategias Sociales y/o culturales

4.1.1 - Organización social de trabajo en la unidad productiva

Esta estrategia es una de las más importantes, ya que caracteriza y diferencia a las unidades de producción netamente familiar (dentro de un contexto capitalista) de las unidades de tipo empresarial. Por un lado se sostiene a “la familia, lo doméstico y la producción” y por el otro lado se prioriza “la renta y la producción”, ambas se combinan en busca de un objetivo común que es lograr beneficio económico de la actividad pero con finalidades a largo plazo diferentes. La producción familiar busca lograr la reproducción social de su ciclo, ya sea simple o ampliada, y la producción empresarial pone su énfasis en maximizar sus beneficios.

El carácter familiar de la organización social del trabajo se observa presente en todas las trayectorias de las unidades de producción vitícolas estudiadas *“...nosotros hemos sobrevivido porque estamos en familia y todo lo hemos hecho en familia...”* (Luis 65 años), *“...la familia es bastante unida y eso nos ha permitido hacer frente a los problemas...”* (Marcelo 38 años), aún en los casos que en la actualidad se presentan como “familiar en transición” han sido siempre gestionadas las unidades en forma familiar, *“...vivo en la finca con mi esposa y mis dos hijos varones que trabajan y se hacen cargo de las fincas con ayuda mía, pero desde el año pasado tenemos un contratista y un obrero al día, por cuestiones de tiempo, antes trabajábamos todo nosotros y contratábamos en forma temporaria obreros para algunas tarea...”* Mario (61años) o *“... hace unos años yo trabajaba las fincas, por ahí me ayudaba gente al tanto, hasta que produjera pero yo estaba todo el día ahí y contrataba gente para la cosecha igual que ahora, y mi hijo me ayudaba después el estudio pero hoy él también tiene sus fincas...”* (Luis 84 años). Se refuerza la imagen de la actividad vitícola en la zona Este como una actividad productiva que genera ocupación plena de las familias posibilitando el crecimiento de las mismas a través del desarrollo de sus capitales culturales, sociales y económicos.

Las unidades familiares de producción vitícolas estudiadas (tipos B: semicapitalizados, C: capitalizados y D: en transición) se diferencian según posean mano de obra permanente, pudiendo ser de carácter familiar o no familiar, en donde se da una relación de contratación de obreros permanentes y/o de contratistas de viña. Dando como resultado dos grupos: por un lado las unidades vitícolas que presentan “netamente mano de obra permanente familiar” (productores vitícolas familiares tipo B y C) y los que “complementan la mano de obra

familiar con mano de obra asalariada” (productores vitícolas familiares tipo D). Estos últimos, funcionan lógicas de producción distintas en cuanto al uso de los factores de producción (tierra, trabajo y capital) reflejando un comportamiento distinto, en donde juega un papel importante por ejemplo los “los costos de producción”, ya que se contabiliza la mano de obra y el manejo de la explotación. Cabe aclarar, que en todos los casos estudiados el productor trabaja directamente en la unidad productiva, realizando las tareas de la viña más la gestión de la unidad productiva, permaneciendo de esta manera el carácter familiar de las mismas.

✓ **Organización social del trabajo en unidades netamente familiares: “tipo B y C”**

Son el 53% de los casos estudiados en donde los ciclos domésticos se encuentran distribuidos de la siguiente manera: el 13% corresponden a expansión, el 50% a fisión y 37% a reemplazo (el 66% con posibilidad de continuar con la misma modalidad familiar y el 33% corresponde a reemplazo con tendencia a manejar la finca por administración y contratación de obreros permanentes). En estas unidades vitícolas el trabajo físico y de gestión está desarrollado enteramente por el productor (casos de expansión y fisión) “...*la finca siempre la hemos trabajado nosotros, y hemos tenido obreros para algunas tareas que nos ayudaban...*” (Andrés 65 años) y de algunos miembros de la familia (reemplazo), con un fuerte acompañamiento de las esposas e hijos con edad adolescente o adulta “...*actualmente yo trabajo mi finca con mi hijo, y él también tiene una finca entonces entre los dos trabajamos las dos fincas...*” (Francisco 65 años). El ciclo familiar en el que se encuentran las unidades determina gran parte del comportamiento a la hora de la organización del trabajo.

Las dimensiones de estas unidades productivas van desde las 4,5 a las 15ha cultivadas con vid, mostrando un posible límite para las unidades productivas de tipo netamente familiar, asumiendo el trabajo tanto productivo como de gestión (sin contemplar remuneración). Además, el 50% de las unidades productivas que se presentan diversificadas acompañadas con duraznos para consumo en fresco, ciruela con destino a secar y olivos, por lo que su superficie cultivada es mayor.

Las tareas más pesadas en el cultivo las realizan los varones como poda, manejo del suelo (uso de tractor), armado del riego, el riego, fertilizaciones y curaciones como comenta Marcelo (38 años) “...*yo vivo con mi esposa y mis dos hijos en la finca, además en otra casa vive mi papa y mi mama y todos trabajamos y vivimos de esta finca, las tareas pesadas las hago yo y mi papa y Graciela, mi esposa, ayuda en todo lo que pueda atar, cosechar y regar...*” o Francisco (61 años) “...*mi familia está compuesta por mi señora y dos hijos varones, los dos me ayudan en la finca en los horarios que pueden y hacemos algunas actividades pesadas juntos porque no me alcanza la plata para poner alguien a que ayude algunos días o en algunas tareas pero por más que quisiera no tengo plata...*”, además se observa la participación de las mujeres para realizar las tareas de atado, entregar la ficha en cosecha y acomodado de brotes, como dice Alberto (45 años) “...*los chicos nos ayudan en lo que más pueden, la Maca este año se hizo la cosecha ella, nos ayudan en la elaboración de vino casero y todos trabajamos mucho, no nos da para poner gente a trabajar...*” o Luis (65 años) “...*la finca la trabajamos entre todos, yo podo y ellas (esposa e hija) atan la viña...*”.

En cuanto a la mano de obra asalariada en estos casos es sólo transitoria, encontrándose presente en todas las unidades estudiadas la contratación de mano de obra para realizar la cosecha de la vid, ya que la uva tiene la característica de ser perecedera lo que significa que debe ser cosechada en forma rápida una vez que logró su punto de madurez sino empieza a descomponerse (pudrición). La cosecha se realiza por medio de un “cuadrillero”, persona que trae un grupo de gente para cosechar y un camión para llevar la uva a la bodega, como expresa Francisco (61 años) “...*la cosecha es lo único que hago con gente porque sólo o con mis hijos no podemos...*”. En algunos casos, si hay dinero disponible, se sabe contratar mano de obra transitoria para terminar algunas tareas como atar, envolver, en caso de que el productor y/o miembro de su familia no hayan alcanzado a realizarlo, es sólo esporádico. Como expresa Domingo (49 años) “...*sólo mano de obra temporaria para algunas tareas como atar, envolver estas sólo cuando hay plata...*”

✓ **Organización social del trabajo en unidades familiares en transición: “tipo D”**

Son el 47% de los casos estudiados presentando la composición de los ciclos domésticos de la siguiente manera: en un 43% fisión, un 43% reemplazo (con posibilidad de continuación con cambio de modalidad de manejo, ya que los hijos poseen otra actividad) y un 14% expansión. En estas unidades productivas el productor está presente realizando las tareas física (excepto uno de los caso, por su edad) y de gestión. En alguno de los casos está acompañado por un hijo en forma permanente, pero en otros casos necesita de ayuda ya que cuenta con poca ayuda a nivel familiar por tener hijos chicos o en edad adolescentes (estudiando) o dedicados a otra actividad, y además estas unidades se corresponde con mayores superficies cultivadas. Lo que no quiere decir que la familia se desentienda de la actividad productiva, la vitivinicultura forma parte del proyecto familiar.

Estas unidades productivas presentan de 10 a 20 ha cultivadas con vid, presentando de 1 a 3 fincas que se encuentran cercanas por lo que pueden compartir maquinarias y herramientas. Es importante rescatar que el 57% de las unidades productivas se encuentran diversificadas con olivos y duraznos para consumo en fresco, llegando en algunos casos a 25ha cultivadas totales.

En este grupo se observaron tres modalidades de contratación de mano de obra permanente:

○ **Mano de obra permanente familiar**

Hace referencia a la contratación de un familiar directo como obrero permanente, reforzando el carácter familiar de la unidad productiva y además proporcionando una ocupación digna para una persona joven, como el caso de Ángel (45 años) “...*vivimos en la finca mi mama, mi hermana con mi sobrino y yo con mi familia (esposa y dos hijas), todos en distintas casas pero todos ahí. Trabajamos de la siguiente manera: juntamos toda la producción y repartimos mitad y mitad entre mi hermana y yo, mi sobrino trabaja y tiene un sueldo mensual más un pequeño porcentaje de la producción, yo también trabajo en nuestras fincas, mis hijas también van atar y entre todos trabajamos las fincas...*”

○ **Mano de obra permanente no familiar**

Mayormente se producen los casos en donde los hijos no pueden dedicarle la totalidad de su tiempo a la finca como lo hace el padre y se hace necesario la contratación de mano de obra asalariada para ayudar con las tareas, además de ser unidades productivas mayores a 15ha y también disminuye la ayuda de las esposas de los productores en la vid. Tal es el caso de Blas (69años) *“...en la actualidad mi hijo y yo manejamos 3 fincas tuvimos que poner obreros para que nos ayuden a trabajar pero antes siempre lo hemos hecho nosotros desde que compramos la tierra pelada y empezamos a plantar hasta tener lo que tenemos hoy...”*.

○ **Contratista de viña**

Esta es una figura muy difundida en la vitivinicultura local, es un obrero permanente que recibe a cambio de su trabajo un porcentaje (18%) de la producción anual de uva a cambio de su mano de obra (que muchas veces lo ayuda su familia). Al contratista se le brinda casa en la finca, por lo que también cuida el predio al estar viviendo ahí, mayormente en fincas más alejadas de donde vive el productor, como el caso de Eduardo (65años) *“...la familia está formada por mi esposa, mi hijo (39) y yo, no vivimos en la finca tenemos una casa en el centro de Rivadavia, en la finca tenemos un contratista que trabaja 5ha y la otras 5ha las trabajamos con mi hijo, yo voy todos los días a la finca él es profesor además, pero él es quien desde hace un tiempo maneja la finca y administra los gastos pero tomamos las decisiones en conjunto de qué hacer en la finca...”*. El productor no se desvincula de la unidad productiva que esta el contratista se mantiene realizando visitas diarias a la finca y en muchos casos hasta realiza las tareas junto con él. Es importante en las familias que se encuentran en estado de reemplazo con hijos con otra ocupación como el caso de Luis (84 años) *“...yo ya no trabajo más la finca, hace un tiempo que deje de hacer las tareas pesadas porque ya no podía pero yo sigo administrando mis fincas, tengo dos contratistas, porque tengo dos fincas de 5ha, en total tengo 10ha todas con vid...”*

La contratación de mano de obra en forma permanente da idea de estar frente a una unidad productiva con algunos rasgos capitalistas, pero es importante destacar que estas unidades productivas presentan “aun” la lógica familiar. Además de que para continuar en la producción algunas requieren la contratación de mano de obra, ya que en la actualidad los productores presentan en su mayoría edades avanzadas y hay una baja presencia de jóvenes incentivados con la actividad productiva dada su baja rentabilidad, entonces la contratación de mano obra forma parte de una estrategia de continuidad (asumiendo su costo financiero).

Para estos casos, la contratación de mano de obra transitoria se produce para la cosecha (igual modalidad descrita anteriormente) y también es frecuente para la poda, atada y/o desbrote.

En general todas las unidades productivas poseen costumbres de vida rural en donde se hace presente la división de tareas según sexo, siendo los hombres los que desarrollan tareas más pesadas y relacionado a la productivo netamente, mientras las mujeres ayudan en lagunas tareas productivas livianas y además realizan huerta y/o cría de animales, y todavía en alguna de las casas se sigue produciendo algún tipo de conservas como aceitunas, salsa de tomate, dulces entre otras. El desarrollo de estas actividades está en la

mayoría de los casos a cargo de las mujeres, teniendo más relación con lo doméstico y desarrollándose en lo comercial en los caso de elaboraciones artesanales con fines comerciales.

4.1.2 - Cohesión familiar

Esta es una estrategia asociada a la cultura e idiosincrasia del productor que permite explicar en parte, no por sí sola, la persistencia de las unidades familiares y la forma de producción que realizan. Esta estrategia está **presente en todos tipos estudiados**, observándose a partir de las entrevistas a la familia como “*sostén*” por hacerle frente a los problemas en las épocas de crisis, como “*equipo de trabajo*” por el aporte de mano de obra para la realización de las tareas a nivel productivo y doméstico, como “*sociedad*” por compartir entre padres, hermanos o parientes maquinaria, herramientas e insumos además de reducir costos como así también vender en conjunto la producción para lograr mejores beneficios y como “*continuidad*” de la tradición, cultura e identidad de numerosas generaciones en una actividad productiva centenaria a cargo de familias. Que las unidades productivas respondan de esta manera ante la adversidad tienen que ver con la lógica y racionalidad propia de este tipo social, además del habitus “individual y colectivo” que se genera en las familias productoras, además de la historia y trayectorias familiares (ver marco teórico).

Cuando se hace referencia a sociedades familiares, en este caso, no tienen que ver con sociedades formales o legales sino a sociedades basadas en relaciones de confianza y de parentesco. Es muy común en el medio rural y en la vitivinicultura de la zona Este encontrar este tipo de sociedades en familias de larga trayectoria en la actividad, para este estudio el 94% de los casos ha presentado o presenta en la actualidad este tipo de sociedad.

Tienen que ver con una forma de cómo usar ciertos recursos, como maquinarias, insumos y herramientas de uso en la unidad productiva y al uso de mano de obra propia para colaborar a realizar algunas tareas pesadas. Como expresa Mario (61 años) “...antes trabajaba las fincas con mi hermano, ya nos dividimos porque los dos tenemos hijos grandes pero seguimos compartiendo maquinaria e insumos porque estamos cerca y nos ayudamos para hacer algunas tareas cuando hace falta o alguno no ha podido terminarlas...”. O como en el caso de Blas (69 años) se observa este tipo de sociedades como una clara estrategia entre los hermanos para lograr comprar tierra, ser productores y crecer en la actividad; “...mi papa se murió cuando yo tenía 10 años y éramos 4 hermanos, así que tuvimos que salir a laburar de ahí en adelante siempre trabajamos como socios con mi hermano hasta que el murió hace unos años. Del 62 al 88 éramos contratistas, no teníamos fincas, antes habíamos trabajado con mi papa en fincas, agarramos un contrato de 11ha. En el 80 compramos con un porcentaje una tierra de 10ha en Montecaceros con mi hermano, teníamos la tierra pelada y habíamos comprado un camión hacíamos cosechas y fuimos haciendo la finquita de a poco... trabajábamos en ese momento una semana c/u en el contrato y la otra semana con el camión en la construcción de la ruta, en el 88 me fui a Córdoba pero antes de irme compramos una sucesión de 5ha con una quinta, pozo, derecho de agua, que la hicimos todas tintas; en el 2000 compramos esta finca que estaba abandonada y en el 2003 nos separamos con mi hermano esta sociedad, pero estuvimos vendiendo juntos todo el volumen de uva dos años más y nos repartíamos en partes iguales,

como él se quedo con la finca de 10ha de criollas y la de 5ha de tintas y yo con esta (18ha) que había que ir mejorando esos dos años vendimos así para ir mejorando esta finca...”

4.1.3 - Producción para autoconsumo

Es una estrategia de subsistencia de la producción familiar ligada netamente a la vida rural, en donde se realizan productos alimenticios de forma casera para la unidad doméstica utilizando recursos propios. Es una práctica asociada a las tradiciones y a la cultural rural en donde se traspasan los saberes de generación en generación. En general esta es una estrategia que ha ido cambiando en las últimas décadas, debido a cambios más globales experimentados en la vida rural que tienen que ver con la dinamización de estos espacios. Se han producido cambios en los hábitos de consumo, en la compra de mercaderías, en la producción de alimentos como así también en los usos de los espacios y en la disponibilidad de servicios en el medio rural. Carlos (59 años) expresa “...anteriormente la gente criaba una gallina, conejos, un chanco, secaban fruta, embasaban aceitunas y frutas, ahora yo cobro la mensualidad y voy a la verdulería...hay una diferencia...antes subsistían mejor porque tenían todos los recursos que podían tener en el ambiente en que estaban y los utilizaba, ahora aparecen nuevos consumos el teléfono, internet, directy tv y otras cosas más que le estamos agregando que complican más la situación sumado a que el producto que uno hace no vale...” .

Esta estrategia está **presente en todos los tipos de productores estudiados**, el 60% de los casos entrevistados aseguran que en la actualidad realizan esta práctica con cotidianidad, pero lo que ha variado es el tipo de producto que realizan. Ha disminuido la cría de animales y de frutas para consumo; y se sigue haciendo dulces, salsa de tomate, huerta, aceitunas en conservas y aceite de oliva (vía industria) para consumo de la casa.

El 40% restante asegura que antes si realizaban esta práctica pero ahora por diversas razones ya no lo hacen tan frecuente, en algunos casos sólo mantienen la elaboración dulces y salsa de tomate. La mayoría de los casos se corresponden con ciclos domésticos de reemplazo y los otros con ciclo de fisión o expansión pero en donde la mujer realiza un trabajo extrapredial por lo que dispone de menos tiempo para realizar estas actividades que están asociadas a una cuestión de género.

4.1.4 - Herencia y continuidad en la actividad productiva

La herencia, es una estrategia que permite la reproducción social de los ciclos familiares, ya que permite la continuidad de la unidad productiva y en muchos casos también, se da la continuidad desde el plano de lo doméstico, estando **presente en todos los tipos de productores familiares estudiados**. El 80% de los casos estudiados han adquirido la unidad productiva vía herencia, es decir que los hábitos del productor actual están influenciados fuertemente por las trayectorias e historias vividas siendo “hijo de productor” y luego siendo “productores” configurando esquemas de manejos propios de este sujeto social. El resto de los casos adquirieron la unidad productiva vía compra, pero no eran ajenos a la actividad vitivinícola, sino que su relación es de hijos de contratistas o empezaron ellos siendo contratistas.

Conceptos acompañantes a esta estrategia son las dinámicas familiares y los ciclos domésticos (ver marco teórico), el 40% de los casos estudiados se encuentran en reemplazo todos gozan de continuidad a corto o mediano plazo, algunos ya están haciendo el traspaso de las actividades físicas y continúan las de gestión o entre padres e hijos están tomando las decisiones en forma conjunta. Pero también es interesante observar que en algunos casos de reemplazo (aun no total) y de expansión (reemplazo reciente), se ha hecho adelanto de herencia y el productor saliente de la actividad recibe una manutención de parte de sus hijo/s. Como el caso de Blas (69 años) “... *mis hijos van a continuar con la actividad de la finca, ya escrituramos ellos me dan el 25% de la producción a mí y el resto es de ellos...*”

Esta práctica, al igual que otras que se presentan en los casos de estudio, vienen de tradición ya que la realizaron sus abuelos con sus padres y ahora sus padres con ellos, lo que habla de la existencia de prácticas generacionales como expresa Ariel (39 años) “...*mi abuelo a los 60 años repartió la finca a los tres hijos, 8ha c/u, y les dijo ustedes la trabajan y a mi medan el 20% de la producción, además mi abuelo le había comprado la finca de mi viejo en donde vive él y mi papa con esas dos fincas ha vivido y nos criado a nosotros. Yo cuando termine el secundario y no entre a la universidad mi viejo me compro la finquita de la calle Coria de 2ha y me ayudo el primer año, me prestaba todos los implementos y ya después me arreglé yo, estuve 6 años y me pude comprar esta yo con plata mía, mi papa ahora ya hizo el anticipo de herencia a mi me toco la finca donde vive él y a mi hermana la otra, con el mismo trato que mi abuelo...*”. Acá también se puede ver la importancia que tiene la ayuda familiar para que los hijos se inicien en la actividad productiva.

Otra característica a tener en cuenta a la hora de hablar de la continuidad en las unidades productivas, es el deseo de los padres de que los hijos estudien y no tengan como única forma de ingreso la producción vitícola o agrícola en general. Como expresa Domingo (49 años) “...*mi hijo de 21 años me ayuda en la finca pero poco, primero porque la finca no es para dos, es decir no pueden vivir dos familias porque es chica y segundo porque yo quería que estudiara y lo está haciendo y sé que si lo pongo en la finca después no va a subsistir, que es lo que me está pasando a mi ahora. Yo porque mi esposa me ayuda económicamente, sino mantener la familia con la finca esta no se puede, no da es imposible...*”. Esto es debido a la baja rentabilidad que presenta la actividad en la actualidad lo que pone en peligro la continuidad de la producción familiar vitícola, como el caso de Andrés (65 años) “...*vivo en la finca, tengo dos hijos uno médico y otro ingeniero agrónomo, este me ayuda en la finca pero viene los fines de semana, yo hago lo que puedo pero me ayuda gente en la poda y en la cosecha, pero gana más mi hijo trabajando afuera que yo produciendo la finca y tampoco le puedo decir venite acá...*”

Se observa una contradicción muy fuerte en las familias productoras, ya que al ser varias generaciones en la producción vitícola no se quiere abandonar la actividad pero se evidencia una fuerte preocupación de los padres en que sus hijos puedan vivir dignamente de la vitivinicultura y no tengan que lidiar con que si la uva vale o no vale, si la bodega paga o no, o si paga lo que tiene que pagar, si hay accidentes climáticos (granizo, zonda y/o heladas) y si no cosechas los kilos que necesitas para vivir o sobrevivir. Así lo expresan Ariel (39 años) “...*somos familia de productores, mi abuelo, mi papa, yo y pueda ser que mi hijo no...no es que no quisiera pero la veo difícil para él, que va a estar metido toda la*

vida acá, va a tener un gran circo, una gran inversión y al final tiene que estar como un obrero trabajando, no es la idea, ojala que si se quede en la finca porque mi abuelo le compró esta finca a mi viejo, él con eso ha vivido y ha hecho todo, y ahora me la ha dado a mí y a mí me gustaría dársela a él (hijo) y que él la siga, pero que no dependa de si cosecha o no, si vale o no; no me gustaría que se pierda pero tampoco que él dependa de esto sólo...” o Domingo (49 años) “...todos los productores decimos lo mismo no podemos decirle a nuestros hijos vení a trabajar conmigo una finca de 5ha, se puede casar y apenas estoy subsistiendo yo como vamos a vivir dos familias de 5ha, a mi me encantaría que siga con la actividad de la familia, y después cuando yo me jubile dentro de 20 años no se si puede vivir de esto, como me decía mi padre te quedaste acá en la finca y ahora estoy en el aire no quiero que a mi hijo le pase lo mismo. Hace falta más seguridad en la actividad saber que vale lo que uno produce. Si tuviera 10 o 15ha le diría a mi hijo quédate y lo incentivaría pero no se puede así como estamos...”

Queda de manifiesto la preocupación por la continuidad de las unidades familiares y se suma al análisis la escala de superficie que presentan estas unidades productivas; pero más allá de que sean minifundio el problema es el modelo productivo en general que ajusta el sistema por el eslabón más débil, en este caso los productores primarios independientes que tienen la necesidad de aumentar superficie, producir más kilos de uva para poder subsistir y mantener lo que tienen como única salida, perdiéndose de vista todas las ventajas del sistema familiar de producción.

4.1.5 - Participación en organizaciones locales

Esta estrategia está asociada a la vida de la familia en el espacio social en donde se desenvuelven, a involucrarse con los vecinos o las cosas que ocurren alrededor, a querer mejorar el medio en el cual la familia desenvuelve sus actividades domésticas y productivas. A veces esas organizaciones tienen carácter formal y otras veces no, pero el fin es atender problemáticas de la comunidad rural y eso hace también a la persistencia de algunas familias y por ende de sus unidades productivas por los beneficios que se logran en forma colectiva, aumentando el capital social.

Esta estrategia no presenta diferenciación según los tipos de productores estudiados, resultando que el 47% de los casos ha participado en organizaciones locales algunas veces, siendo la más mencionada las uniones vecinales, iglesias de la zona, centro de jubilados o reuniones de vecinos para mejorar las condiciones del pueblo o realizar festejos. Como menciona Luis (65 años) “...participamos de la unión vecinal, somos parte de la comisión del agua, y ahora estamos peleando por el asfalto en la calle, a la gente le cuesta un poco participar pero el bien es para todos...”. Pero en la actualidad sólo el 13% participa y lo hace en unión vecinal y centro de jubilados, poniendo en evidencia la baja participación de jóvenes rurales en las organizaciones del medio rural que motiven el desarrollo y crecimiento de las áreas rurales como espacios de producción y residencia. También existen otros factores que influyen en forma negativa a la hora de participar como son las distancias, las malas experiencias en alguna forma asociativa, las múltiples actividades que demandan las unidades productivas y la falta de medios de transporte con frecuencias

continuas. Hemos exceptuado a la participación en cooperativa de este punto, ya que se considera dentro del asociativismo.

La baja participación en general tiene que ver con una condición cultural del mendocino pero deberían existir acciones impulsadas desde organismos gubernamentales locales y provinciales tendientes a fomentar la participación, sobre todo de jóvenes, en organizaciones locales con el fin de promover la actividad agrícola y la residencia de las familias en el medio rural con los servicios adecuados.

4.1.6 - Asociativismo

La integración horizontal, ya sea vía cooperativa o por medio de algún proyecto de intervención, es una estrategia de larga trayectoria utilizada por los productores vitícolas familiares en la zona Este, tanto con experiencias positivas como algunas negativas. Según los casos estudiados no se puede afirmar que por practicar el asociativismo hayan salvado sus unidades productivas pero sí esta práctica les ha proporcionado mayores posibilidades de persistencia. Se considera para esta investigación una estrategia muy importante para este sujeto social ya que, principalmente general capital social, cultural y simbólico entre los productores vinculados y presenta numerosas ventajas debido a que permite vencer algunas limitaciones estructurales que condiciona a estos sujetos.

De los casos estudiados, el 87% presenta en la actualidad prácticas asociativas ya sea estando vinculados a cooperativas o participando de algún programa de intervención realizándose hasta dos prácticas asociativas simultáneamente en algunos casos. Y el 13% de los casos no desarrolla prácticas asociativas. Según los tipos de productores estudiados tenemos:

- **Tipo B:** el 25% de los productores se encuentran vinculados al sector cooperativo y a programas de intervención según el 75% a Proviar y el 50% a Proyecto de elaboración de vinos caseros (PROFEDER INTA).
- **Tipo C:** el 50% de los productores se encuentran vinculados al sector cooperativo y a programas de intervención el 75% sólo a Proviar.
- **Tipo D:** el 28% de los productores se encuentra asociado a cooperativas y se observa una amplia vinculación con los programas de intervención encontrándose el 56% asociados a Proviar, el 14% Cambio Rural y el 14% al Proyecto de elaboración de vinos caseros (PROFEDER INTA).

Mostrándose la integración horizontal para todos los grupos como una estrategia vinculada a la continuidad y persistencia. Se observa que el tipo D presentan más vinculaciones a programas del medio, asociado tal vez al perfil del productor y a visión de la producción. Mientras que el tipo B y C tienen la necesidad de agregar valor a su producción para hacerla más rentable, vinculándose a las alternativas de transformar la uva en vino por medio de la cooperativa o de la elaboración de vino casero, además funcionando como medio para su mantención y capitalización. Todos tienen problemas en las estructuras en sus unidades productivas vinculándose con programas de apoyo al sector.

Esta mirada del asociativismo como una estrategia de supervivencia o persistencia dentro de la producción familiar no es sólo puesta de manifiesto por los productores vitícolas sino también por técnicos de INTA como expresa Horacio (Jefe de la Agencia Extensión Junín) “...las fincas pequeñas empiezan a desaparecer pero no porque las compre un finquero grande sino las compra un finquero chico o mediano que tiene que agrandarse para poder mantenerse...el que tenía 5ha ya no puede vivir con eso entonces ha tenido que vender para que otro que tenga 7 u 8ha sumen 15 o 20ha que es lo que más o menos hace falta para vivir. Pero esto también sucede fundamentalmente por el individualismo, porque ese productor una cosa es que este solito o si está organizado tiene otro porvenir u horizonte y no le hace falta tal vez vender su finca, creo que la única solución es la integración y esto viene de los años 80...”.

✓ Cooperativismo

Es el modelo asociativo histórico utilizado por los productores vitícolas en la zona Este que vincula la integración horizontal entre productores y la integración vertical entre la producción primaria (uva) y la elaboración de vino avanzando en la etapa industrial.

El 80% de las unidades productivas han sido protagonistas de experiencias asociativas en el pasado, siendo la cooperativa la forma predominante y el 20% no ha participado de experiencias cooperativas anteriormente, pero si en la actualidad han desarrollado prácticas asociativas fuera del cooperativismo.

La participación en cooperativa se observa fuertemente en las trayectorias familiares, ya que la mayoría de los casos entrevistados aseguran que sus padres fueron socios de cooperativas, habiendo pasado por 1 o 2 cooperativas distintas. Afirman que era una buena opción para los productores vitícolas, pero las malas experiencias asociadas a quiebras y/o manejos dudosos hicieron que muchos dejaran esta práctica. Así lo afirman Ariel (39 años) “...mi viejo estuvo integrado en la cooperativa Soluvaí pero nos salimos porque hubieron problemas y de ahí empezamos a trabajar con la bodega Ronco...”, Mario (61 años) “...estuve en la cooperativa Viñas de Medrano, fuimos los primeros socios, después quebró por malas administraciones y me agarraron con dos cosechas adentro que no las cobré nunca...”, o Alberto (45 años) “...primero estábamos con la cooperativa de Reducción pero quebró y ahí nos fuimos a la cooperativa de Medrano, más o menos en el 2002, con ellos elaborábamos e iba todo muy bien, pero cuando ellos se fundieron empezamos a trabajar con la bodega Catena, por suerte a nosotros nos pagaron todo...”.

Pero así y todo, son experiencias distintas las que han experimentado los productores vitícolas, los socios actuales entrevistados poseen trayectorias de 25 a más de 50 años de integración enfatizando las numerosas ventajas que presenta el cooperativismo dentro de la vitivinicultura y en el sector de medianos y pequeños productores primarios. Es por ello que se considera como una estrategia de supervivencia permitiéndoles mantenerse en la actividad y sobrepasar épocas de crisis importantes, logrando la reproducción social y productiva de la unidad familiar.

Las ventajas que presentan las unidades productivas familiares que se encuentran integradas al sistema cooperativo son las siguientes expresadas por los productores:

Luis (84 años) “...soy socio de la cooperativa Nueva California hace prácticamente 50 años...para mi ser socio de la cooperativa me ha ayudado mucho y creo que es una buena opción para los productores porque no hay peligro que te estafen la uva, siempre te pagan y a veces un poco más que el precio de mercado...”

“...la cooperativa siempre ha funcionado bien y siempre han pagado, si vos necesitas plata antes de cosecha puedes ir hablar y ellos te dan porque el ser socio te permite esas cosas...”

“...la cooperativa me ayudado en momentos difíciles, un año me cayó piedra y saque 500qq (50000kg) cuando yo sacaba 2200qq entonces la cooperativa nos prestó 30000 litros de vino a diez meses y eso lo devolvimos en 10 años, entonces pudimos seguir trabajando más el abono nos lo dieron a 12 meses también...”

Blas (69 años) “...siempre he sido socio de cooperativas, ahora soy socio de la cooperativa Brindis me gusta cómo se manejan, no tenes que esperar para cobrar, en 12 meses te liquidan todos los 20 de c/mes, si necesitas te dan alambres, plata para levantar la cosecha, insumos y después te lo descuentan de la cuota cuando te pagan el vino, para nosotros los productor nos sirve mucho la cooperativa por la forma de manejo que tiene y siempre te reciben la uva...”

Andrés (65 años) “...soy socio fundador de la cooperativa Los Pámpanos, hace 25 años que estoy en cooperativa y es una solución para los productores porque no te queda otra, entre todos juntos ahí alguna solución tomamos... si te va mal tenes recursos para seguir produciendo uno lo aprovecha y se va manejando para no sacar plata del bolsillo...”

Domingo (49años) “...soy socio de la cooperativa Giagnoni hace 25 años, arrancó mi papa y quede yo, la cooperativa para mí fue lo mejor porque lo veía con mi papa que nos paseábamos por todas las bodegas cuando llegaba el tiempo de cosecha recorriamos una, otra, al otro año a buscar otra diferente por los precios, por el traslado, por los rendimientos, teníamos que andar buscando hasta que nos integramos a la cooperativa y fue un alivio. Solucionamos un montón de problemas...”

“...a pesar de que a veces el producto no vale, pero eso es general, el beneficio es que siempre hemos tenido unos centavitos más por el litro de vino, la ayuda con los todos los insumos o también para arreglar maquinaria se me rompieron las ruedas del tractor y tuve que ponerle nuevas y la cooperativa me ayudo a colocarlas y a pagarlas en cuotas, puedes seguir trabajando aunque no tengas dinero en efectivo, para mí ha sido un beneficio muy grande...”

“...la cooperativa es algo más seguro a la hora de los ingresos vale la producción y defienden el producto nuestro y nos defienden a los productores también...”

“...con el tema de los accidentes climáticos también nos ayudan, yo tengo un seguro por medio de Fecovita (cooperativa de segundo grado) que es del 32% de daño en adelante te cubre, no es lo mismo que cosechar toda la producción, es un % que te dan pero ayuda...”

“...el productor chico tiende a desaparecer si siguen estos precios y si no está integrado a la cooperativa no sé como hace porque tienen que ir a comprar el abono de contado o

cheque ahí no más y no llega, al otro año no saben donde llevar la uva, empieza el traslado, el gasto, no es que estemos bien pero podemos rasguñar unos años más... “

Francisco (61 años) *“...soy socio de la cooperativa CAPE hace 50 años mi papa era socio y después quede yo, la función que debe cumplir la cooperativa es mantener al productor porque el tema se pone difícil cuando uno es productor y vive de la producción y no vale la uva hay que estar en estos momentos que son momentos muy duros...”*

“...también es positivo de estar integrado es haber podido participar del programa de Proviar por medio de la cooperativa, en donde me han dado madera, el alambre que todavía no me lo entregan, me han entregado algo de tela antigranizo que ya está puesta y una desmalezadora que empecé a ocupar esta semana. Esto ha sido una inyección que me ha dado ganas de seguir si no hubiera sido por esas cosas me hubiera encontrado más ahogado, me han dado un poco de ilusión porque he ido a cambiar la madera a donde los palos estaban todos rotos, ir a poner el alambre, la tela antigranizo que te da esperanza de poder cosechar en 1,5ha esto me ha dado ánimo para poder seguir...”

La opinión del técnico gerente de cooperativa entrevistado coincide con las ventajas enunciadas por los productores pero también mencionó algunas otras como por ejemplo:

“...la cooperativa es un bien de todos los socios, en donde se busca defender las uvas y la calidad de los vinos elaborados, cada productor es dueño de su vino, las compras en conjunto mejoran no solamente el precio sino también las condiciones de venta de los productos o insumos...”

“... cuando tenes un año malo de poca producción el productor no tienen muchas opciones de a donde llevar la uva porque no hay mercado o los precios son muy bajos y las bodegas se aprovechan de eso y la cooperativa si o si se las recibe a sus socios...”

Y como desventaja se pudo apreciar que:

“...si vos necesitas plata rápido para una urgencia no dispones del vino para venderlo por eso a mí me gusta trabajar con otra bodega también, el año pasado me tuve que operar entonces tuve que vender el vino para pagar la operación...” (Blas 69 años)

De esta manera se observa el peso positivo que presenta esta integración a la hora de proporcionar “estabilidad” a las familias productoras proporcionándoles seguridad en los ingresos, la posibilidad de seguir produciendo aun sin dinero propio y logrando la reproducción social de las familias.

Se advierten dos señales de alerta al analizar esta variable y se visualizan puntos a considerar a la hora de futuras acciones con el sector:

-Por un lado, se nota una contradicción con en el fundamento de la cooperativa *“...la cooperativa es un bien de todos los socios... cada productor es dueño...”* y en el discurso de los socios *“...si vos necesitas plata antes de cosecha podes ir hablar y ellos te dan...”*, al parecer hay poco sentido de pertenencia por el socio a la cooperativa, sintiendo que él

también es el que decide sobre que se hace y que no. No está asumido el papel de dueño de esta organización. Esto deja en evidencia una de las falencias que presenta el sistema cooperativo que debe ser trabajada para que realmente funcione como organización que empodere a los actores más vulnerables de este sistema productivo.

- Por otro lado, se observa al sistema cooperativo como una de las alternativas viable para pequeños y medianos productores de participar del eslabón industrial aumentando su escala de producción y ser más competitivo, a través de la cooperativa, dentro de un sistema altamente concentrado como lo es la industria vitivinícola en este momento.

✓ **Cambio Rural**

Otra de las estrategias asociativas utilizadas tanto en la actualidad y en el pasado a nivel horizontal ha sido el programa Cambio Rural de INTA, proporcionando asesoramiento técnico al productor, capacitaciones, e intercambio entre productores en reuniones mensuales. Carlos (59 años) es miembro del programa actualmente y comenta “...a mi me sirve estar en el grupo he aprendido mucho y el técnico nos acompaña en todas las tareas de la finca, vemos como se puede hacer para disminuir los costos, nos da charlas, se ha hablado del tema de integración entre los productores para comprar insumos, para hacer cosas todos juntos y es muy importante pero si apuntan a que trabajemos juntos es porque no ven un panorama claro adelante tampoco...” y Andrés (65 años) recuerda “...a mediados de los 90 estuvimos en Cambio Rural hicimos pimentón y diferentes cosas con el grupo, nos sirvió porque aprendimos, diversificamos y mejoramos los ingresos, pero después cayó...”. Se puede observar una preocupación por el futuro de la actividad vitivinícola, así lo expresa Carlos “...los productores chicos estamos sin horizonte a donde ir o que hacer, una alternativa puede ser la integración pero es difícil como hacerlo, hoy hay concentración de poder y monopolio y los chicos vamos camino a que los grandes nos compren las fincas...”.

Se observa que al productor esta estrategia le es útil en cuanto al manejo de la finca realizando tareas asociativas pero hay una preocupación muy grande por la continuidad y como lograr la estabilidad a largo plazo de la producción vitícola familiar.

✓ **Minifundio Vinos caseros**

Esta estrategia forma parte de los proyecto de INTA, se formo un grupo de productores vitícolas que viene trabajando desde el 2008 buscando diversificar y mejorar sus ingresos elaborando vino casero con uvas propias. Cada productor elabora el vino en su casa, en forma individual, pero el proyecto plantea una experiencia asociativa entre los mismos. Las tareas que se realizan en forma colectiva son varias, adquisición y uso de maquinaria como moladoras, filtros, llenadoras y tapadoras; la compra de insumos para el fraccionamiento del vino y además en varias oportunidades se comercializa en forma colectiva. Además de reuniones periódicas para planificación y actividades colectivas.

Ángel (45 años) comenta “...producimos la uva, hacemos el vino y lo comercializamos, es una buena estrategia para los productores como nosotros, es muy distinto hacer el vino

que llevar la uva a la bodega...hay una diferencia de 5 a 1, del proyecto tenemos capacitaciones, reuniones, charlas, asesoramiento técnico y organizativo... ”

La integración ha permitido el desarrollo de actividades nuevas para estos productores, la vinculación entre familias, la incorporación de jóvenes en la actividad, el desarrollo de nuevas capacidades tanto individuales como colectivas, como así también reconocer saberes tradicionales y valorizar una producción a escala artesanal.

Alberto (45 años) “...*la integración han sido beneficiosa para mí y mi familia porque he mejorado la producción, las ventas, la comercialización directa con la gente y eso ha mejorado directamente los ingresos, hemos aumentado las vinculaciones con la gente por la participación en las ferias con el grupo o solos, nos va abriendo nuevos caminos, hemos salido, hacemos viajes, conocemos otros elaboradores de vinos caseros, gente de muchos lados, eso si tenes que hacer buen vino sino no sirve... ”* .

Esta actividad a su vez es una estrategia de resistencia para estos productores ya que es una forma de hacerse más competitivos dentro del sector vitivinícola pero a partir de la elaboración de vino en forma artesanal y generando nuevos horizontes con una mirada de “sistema productivo” priorizando la reproducción social de las familias a través de una práctica artesanal.

✓ **Proviar**

Es una estrategia de asociativismo muy reciente comenzándose a implementar el programa en el 2010. Una gran cantidad de productores vitícolas han accedido al programa en la zona Este. Se basa en una doble integración, horizontal y vertical, ya que consiste en la formación de grupos de productores primarios que deben estar vinculado a un establecimiento industrial (bodega o cooperativa) en donde se desarrolla un contrato formal a 10 años. El productor compromete al proyecto una cierta cantidad de hectáreas debiendo llevar la producción de esas hectáreas a la bodega y ésta última debe recibir las uvas y pagar el precio fijado por el mercado. Además, el productor recibe un subsidio (única vez) destinado a mejoras en la unidad productiva para ello debe formular un proyecto de inversión. Es clave la figura y asesoramiento del técnico que acompaña esta formulación. Los ingenieros agrónomos tienen la función de coordinar los grupos y es el nexo entre el establecimiento industrial y los productores. El productor debe poner una contraparte para la realización del proyecto, generalmente ha sido su mano de obra.

La implementación de este programa ha tenido un impacto muy positivo en el sector productivo con beneficios para los productores, sobre todo vinculados a la producción familiar, porque les ha permitido realizar mejoras como: estructuras productivas, sistema de riego, incorporar tecnologías como malla antigranizo, reconversión varietal, compra de pulverizadoras, perforaciones para utilizar agua subterránea, entre otras. Estas unidades productivas no habían podido realizar estas inversiones en muchos años, y por sí solas les es muy difícil hacerlo dada la baja rentabilidad que poseen. Así lo afirman los productores como Blas (69 años) “...*pude cambiar madera, alambres en el espaldero de moscatel, además tenemos reuniones mensuales de capacitaciones, viene la ingeniera que nos visita y nos asesora, ha sido positivo el proyecto porque hemos podido adelantar en muchas*

cosas...”; Ángel (45 años) “...es positivo porque intercambiamos entre nosotros observamos cómo trabaja cada uno en su finca, se pueden hacer pequeñas empresas de trabajo en el grupo como por ejemplo tractor, pulverizadora y se pueden alquilar...” y Eduardo (61 años) “...si ahora estamos en un grupo de Proviar con la bodega Rodríguez, con eso más un crédito del Fondo de Transformación pusimos tela antigranizo a 2ha de barbera, eso ya es mucho para nosotros porque te aseguras que si o si cosechas y al menos para los costos vas a tener algo de plata...”.

En la mayoría de los casos entrevistados los productores formaron grupos asociativos con la bodega o cooperativa que le venden todos los años, por lo que ya existía una relación de confianza con el establecimiento y no fue, en estos casos, un factor que limitara la voluntad de ingresar al programa. Como comenta Alberto (59 años) “...estamos en un grupo de Proviar con la bodega Rodríguez que nos conocemos hace como 20 años, somos como de la familia, con esta integración hemos avanzado en poder mejorar la estructura de la finca, hemos cambiado madera vieja, rota, y armado unos espalderos nuevos...” y Francisco (68 años) “...somos del grupo de Proviar hace 4 años en la bodega La Auxiliadora y elaboramos a terceros ahí desde hace muchos años, es muy positivo el vínculo con la bodega tenemos el compromiso de llevarle la uva pero nos conocemos desde años y somos como de la familia, recibimos asesoramiento técnico, capacitaciones, un subsidio para cambiar palos y alambre y comprar una pulverizadora nueva, nos ha servido para mejorar la finca...”.

Pero la implementación de este programa ha despertado una serie de interrogantes que hacen los productores reclamando alguna regulación de la actividad, por parte del Estado o de los entes vitivinícolas vinculados a la actividad.

La finalidad del programa es mejorar la infraestructura, incorporar tecnología y mejorar las condiciones de venta de la producción en las unidades productivas pero...como dice Andrés (65 años) “...estoy integrado en el grupos de Proviar, le tengo que agradecer a este sistema porque me puso tela antigranizo a 2ha con llave en mano, de otra manera no lo puedes hacer...pero y ¿el resto de la finca? y ¿lo que ya no puedo recuperar?...” o Ariel (39 años) “...si estamos en un grupo de Proviar con la bodega Ronco, sirve y no sirve...sirve porque le cambie madera y alambre a los dos cuadros, haces avances...pero es una ayudita y una limosna al final de la cuenta, porque tengo la estructura bien pero si no me hacen valer el producto estoy en la misma, en 10 años voy a volver a estar con el cuadro medio caído, con los palos quebrados...lo que tenemos que lograr es que la finca nos de rentabilidad y si tengo que cambiar un palo lo cambie yo y no tener que asociarme con un grupo para poder cambiarle el palo al parral...tiene que ser autosustentable...”.

4.2 – Estrategias Tecno-productivas

4.2.1 - Manejo de la unidad productiva

El manejo de la unidad a nivel productivo se determina no solo por factores productivos sino que, en estos casos, en donde se comparten los ingresos entre reproducción social de la familia y producción se intenta buscar un equilibrio entre la satisfacción de necesidades de la familia y obtener la persistencia de la unidad productiva como eje central de la familia.

Se considera dentro del manejo la realización de las tareas básicas para obtener una producción comercializable, presentándose algunas diferencias entre los grupos estudiados.

En cuanto al *manejo del suelo* los productores del “**tipo B**” y el 50% del “**tipo C**” realizan en la unidad productiva “labranza tradicional”, la misma se caracteriza por el movimiento de suelo a través del uso del tractor e implementos como el arado de reja, rastra de disco y la desorilladora. Mientras que el 50% de los productores “**tipo C**” y los de “**tipo D**” en la actualidad están realizando “labranza mínima” con o sin cobertura vegetal utilizando múltiple, rastra de disco y herbicidas al pie de la planta, habiendo abandonado la práctica de la labranza tradicional. Esto se debe trabajar de forma más moderna y a la búsqueda constante de reducir los costos de producción, ya que la labranza mínima reduce las pasadas de tractor y por ende reduce el gasto de combustible, incorpora el herbicida como insumo a adquirir y reduce la mano de obra empleada en esta tarea. Como así también, se abandona la práctica del desorillado²⁴ que cuando se realiza fuera de época o es mal realizada produce el debilitamiento o la muerte de muchas plantas produciendo la falta de plantas en las hileras y disminuyendo los rendimientos.

En la *fertilización* de los viñedos, todos los productores aseguran que siempre han trabajado con guanos de animales por sus bondades como fertilizante además de ser natural, pero debido a los costos sobretodo y dificultad de conseguirlo los productores de “**tipo B**” han abandonado su uso hasta poder volverlo a usarlo. Pero sí utilizan, como práctica anual, vicia como abono verde y además realizan 1 aplicación de abono químico. A diferencia de los productores del “**tipo C**” y “**tipo D**” fertilizan sus viñedos incorporando 1 aplicación de guano y 1 aplicación de abono químico, pero si el año no es bueno en el caso de los productores “**tipo C**” sólo utilizan el abono químico solamente mientras que los de “**tipo D**” usan las dos opciones.

El *manejo de las malezas* también ha variado con los años en busca de reducir costos, comportándose de la siguiente manera: productores “**tipo B**” realizan tareas mecánicas con el tractor en el interfilas y con desorilladora al pie de las plantas; los de “**tipo C**” realiza tareas mecánicas ya sea en el interfilas o al pie de la planta y eventualmente usa herbicidas; mientras que los de “**tipo D**” reducen el uso del tractor (ya no desorillan) y al pie de la planta utilizan herbicidas.

Si se hace referencia al *manejo de plagas y enfermedades* en la vid, se sabe que en Mendoza la presencia de plagas no era muy importante ya que estaba presente la “cochinilla harinosa²⁵” en algunos lugres y el año pasado ingresó la “polilla de la vid²⁶” que es una plaga cuarentenaria. Ambas deben ser curadas si están presente por lo que todos los productores realizan las aplicaciones de ser necesario con productos químicos. Mientras que para el manejo de las enfermedades **todos los tipos de productores** se maneja con

²⁴ Práctica tradicional de eliminación de malezas al pie de planta en forma mecánica

²⁵ Insecto que ataca a la vid, tanto a uvas para vinificar como de mesa, provocando daños en las plantas y disminución de los rendimientos

²⁶ Mariposa que ataca a la vid, tanto uvas para vinificar como de mesa produciendo daños en los racimos y disminución de los rendimientos

curaciones de tipo preventivas haciendo de dos a tres curaciones con seguridad para evitar el uso de productos curativos que son más caros y más nocivos al medio ambiente.

En cuanto a la *maquinaria* que presentan estos productores vitícolas para realizar las tareas en los viñedos, **todos los tipos de productores familiares** presenta tractores mayores a 15 años de antigüedad en estado de regular a bueno, siendo el más antiguo del año 1969 y el más nuevo de 1997 que fue comprado en forma colectiva entre padre, hijo y yerno a través de un crédito otorgado a través de la cooperativa a la cual son socios. Con las pulverizadoras pasa algo similar en cuanto a la antigüedad y el estado resaltando dos situaciones, por un lado existe 1 productor familiar (tipo B) que no posee pulverizadora (por no tener recursos económicos) realizando todas las curaciones con mochila (a tracción humana) y por otro lado, hay mayor presencia de pulverizadoras (4) menores a 15 años de antigüedad, estas han sido adquiridas a través de créditos, subsidios o compra usada a particular. Todos poseen los implementos (rastras de discos, arados, múltiples) necesarios para trabajar el suelo con el tractor, los mismos son antiguos también y el que pudo renovar compro alguno más nuevo pero usado.

En cuanto a la antigüedad de la maquinaria y la dificultad para renovarla los productores atribuyen a que la baja rentabilidad de la actividad no les ha permitido recuperar la amortización de las herramientas de trabajo, en palabras de Francisco (61 años) “...*los años buenos que tuvo la vitivinicultura fueron el 72, 73, 77, 78 que fue cuando realmente si le preguntas a cualquier viñatero de qué modelo es el tractor y te va a decir desde el 73 hasta el 78 de ahí nunca más pudimos comprar hasta el día de hoy que menos se puede a no ser de que seas una empresas grandes, pero los productores chicos tenemos la maquinaria de esta época y ahí te das cuenta cuando el propietario chico estuvo bien o cuando no...a partir de estos años viene cada día más complicado para todo lo que hacemos en el campo no sólo con la vitivinicultura...*” o Carlos (59 años) “...*cada año tenemos que ir disminuyendo las cosas que hacemos en la finca, entonces nos vamos desvalorizando y no podemos ir adelantando como por ejemplo renovar los tractores u otras herramientas pero no se puede cuesta proyectarse así en la actividad...*”.

Los *sistema de conducción* presentes en **todas las unidades productivas estudiadas** son el parral y el espaldero (bajo y alto) encontrándose ambos sistemas en la totalidad de los casos analizados con uvas blancas, rosadas y tintas, ya sea con destino a vinificar o a uva en fresco. Esto quiere decir que todos innovaron ya que el espaldero alto se comenzó a utilizar a partir de la reestructuración vitivinícola. El *sistema de poda* predominante es la poda mixta (pitón-cargador) en los **tipos B, C y D**, siendo esta una poda que permite obtener mayor cantidad de kilos de uva y que necesita mayor cantidad de mano de obra para su realización y para el atado de los cargadores; y sólo 1 caso (tipo D) presenta poda a pitón siendo una poda para obtener pocos kilos y con menor demanda de mano de obra (reestructuración vitivinícola). Y en cuanto al *sistema de riego* **todos** utilizan riego gravitacional por surcos siendo un sistema que permite aprovechar más el agua y hacer más eficiente su uso.

La reposición de plantas en las hileras de los viñedos es también una estrategia productiva, ya que la presencia de fallas significa tener menos plantas por hectárea, menor producción y disminuye la eficiencia de las tareas realizadas en el viñedo. **Todos los tipos de**

productores contemplan esta estrategia realizando mugrones o barbechos para reemplazar la planta que por algún motivo no está produciendo, como expresa Domingo (49 años) “...*siempre me estoy arreglando con barbechos o mugrones para no tener fallas...*”. La elección de los mugrones o la elección de las estacas para realizar el barbecho la realiza el productor en la poda y de esta manera produce sus propias plantas sin generar un costo adicional al sistema.

El comportamiento estratégico de estas unidades productivas en cuanto al manejo de los recursos disponible a nivel productivo frente a momentos críticos presenta dos modalidades. Por un lado, están los productores “**tipo D**” familias que ante situaciones económicas difíciles prefieren “...*apretar la mano o cuidar la plata en las actividades de la casa...*” pero no restringir las labores básicas de la finca. Y por el otro lado, están los productores “**tipo B y C**” que en épocas malas optan por restar trabajos en la finca que tienen que ver con la compra de insumos y se priorizan las tareas que tienen que ver con la mano de obra ya que es aportada por el productor y/o familia “...*reducimos muchas tareas, sólo se podaba y pasaba la rastra de disco porque no daba para más pero nunca dejamos de hacer replantes...*”, es decir hacer menos pasadas con el tractor, no aplicar fertilizantes o no hacer alguna curación manteniendo lo mínimo pero priorizando las necesidades de la familia.

4.2.2 - Estrategia varietal

El determinar que variedades se van a cultivar en la unidad productiva es muy importante, ya que define parte del manejo de la finca, las tareas a desarrollar y los insumos necesarios para la producción. La elección de que variedades producir, es una elección consiente y se justifica en la mayoría de los casos en los siguientes criterios: rendimientos de la uva, destino de las mismas y el precio de mercado pagado al momento de la cosecha.

La zona de estudio se caracteriza por presentar una viticultura diversificada según los destinos posibles y según las variedades utilizadas, por lo que se asocia esta viticultura a mayor estabilidad frente a cambios externos y mayor sustentabilidad hacia el interior de las unidades productivas ya sean de carácter familiar o no, pero reconociendo la importancia de la presencia de estas dos variables -estabilidad y sustentabilidad- en la unidades familiares.

Las estrategias varietales que se han observado que desarrollan los productores vitícolas familiares son:

✓ Producción de sólo uvas comunes para la elaboración de mosto y/o vino común

La estrategia se basa en “...*mantener las uvas plantadas por mi papa y no las voy a cambiar porque son uvas muy productivas y siempre las compran...*” (Francisco 68 años), priorizando entonces los altos rendimientos y la clara posibilidad de venta ya sea para mosto y/o para vino común, según precio y forma de pago en cada industria. Además, se puede rescatar que es una práctica un tanto conservadora (no cambio) que a nivel familiar ha funcionado por dos o tres generaciones de producción. Representa un 7% de los caso estudiados estando vinculado al productor “**tipo B**” con rasgos muy conservador.

✓ Producción de sólo uvas varietales para la elaboración de vinos varietales

Presenta un sistema productivo con variedades tanto blancas como tintas con destino a vinos varietales, la estrategia de estas unidades productivas fue seguir la tendencia que impuso el mercado de uvas y vinos entonces “...la idea fue el recambio varietal a partir del año 2000 sacar las uvas criollas y poner malbec, chardonay, syrah y tempranillo, y buscar nuevas bodegas para esas variedades...” (Mario 61 años). Claramente se optó como estrategia por la incorporación tecnológica en la unidad productiva en cuanto a variedades, manejo de la finca y comercialización. Representa un 7% de los casos estudiados siendo un productor “**tipo D**” con rasgos muy innovadores.

✓ **Producción de uvas comunes como uva en fresco y/o elaborar mostos y/o vino**

Esta estrategia consiste en producir uvas comunes preferentemente criolla, cereza y moscatel con un manejo de cultivo adecuado se obtienen uva con las características requeridas para consumo en fresco en el mercado interno, ya que para el exterior su post cosecha es corta. Entonces, se seleccionan los racimos para la venta en fresco y el resto se destina a la venta a la industria vitivinícola. De esta manera se logra muy buena rentabilidad, como lo expresa Ángel (45 años) “...tengo uvas cereza, moscatel y mezclas, yo vendo uva para transporte (en fresco) es lo más rentable que hay en este momento para mí, te la cosechan en cepa la cortan ellos a \$2,00 el kilo sin pagar flete, acarreo, impuesto al tacho, yo he vendido el precio del qq a \$237 de contado y el resto de la uva va a la bodega a \$130 el qq y tengo que restarle el tacho, el impuesto a las ganancias, el acarrero...quiere decir que la uva en fresco la he vendido muy bien y la de vino no llega ni a \$1,00 el kilo con los descuentos...esto lo hemos hecho siempre que hemos podido como estrategia vender uva en fresco y sino por alguna razón, granizo u otra cosa, va la mayoría de la uva a la bodega y una partecita para mí que elaboro vino casero también...”. También está el caso de Ariel (39 años) “...para nosotros la clave está en ser diversificados tenemos frutas y vid, dentro de la vid hay uvas mezcla, cereza y moscatel, la uva la cereza y moscatel siempre las usamos como uva en fresco o sino las mandamos a la bodega junto con la mezcla, y hace 8 años pusimos un parral de red globe, que es una variedad específica de uva de mesa, porque queríamos probar que pasa y nos gusta, pero las otras no las vamos a sacar porque tienen doble propósito...”. Representa el 14% de los casos estudiados estando asociados a productores “**tipo D**” con rasgos de innovación y ambición en lo productivo.

Se observa la aparición de la **producción de uvas específicas para uva en fresco**, estas variedades específicas que requieren un manejo especial, ya que la uva de mesa se considera una fruta, y además son aptas para el mercado internacional por presentar mejores características de post cosecha pero no para vino ni mosto.

✓ **Producción de uvas comunes y varietales para elaboración de mostos y/o vino**

Esta estrategia se basa en la presencia en la misma unidad productiva de ambos tipos de variedades. Los productores aseguran que este es un esquema que les ha dado buenos resultados y que les ha permitido la persistencia, según expresan “...me he ido defendiendo con las uvas comunes y varietales, unos años con unas y otros con otras, las uvas mezclas o comunes son de producir muchos kilos y las bodegas las quieren o para mosto o para vino, siempre las he vendido y en forma separada de las varietales; y las varietales que

puse, injerte con merlot y chardonay, era porque valían en ese momento y tuve años muy buenos porque se pagaban más que las comunes...” (Luis 65 años) y “...yo cuando plante la finca, año 60 más o menos, lo hice surtida con uvas criollas, rosadas y blancas y puse tintas como la bonarda, pensé que era bueno tener un poco de todo pero pensando en las variedades que en ese momento más conocía y así lo mantuve siempre y no he tenido problema ni en la finca ni en la cooperativa con la uva; después con el tiempo quise cambiar la bonarda por syrah y lo hice en las dos fincas que las tengo iguales...” (Luis 84 años).

Hay unidades productivas que desde sus inicios pensaron en la diversificación de variedades y destinos, y otras que a medida que ha pasado el tiempo han ido modificando su comportamiento debido a las dinámicas que va experimentando la producción y el comportamiento del mercado. En la mayoría de los casos la incorporación de variedades fue por “recomendación o pedido” de los establecimientos industriales de que incorporaran uvas tintas sobre todo ya que en el mercado de los vinos es lo que más se comercializa como el caso de Domingo (49 años) “...la tinta la planté no por elección propia sino porque en la cooperativa nos pedían que ingresáramos uvas tintas, fue el furor de la uva tinta desde el 2000 en adelante hasta el 2005- 2006 que valía una locura y el presidente nos dijo coloquen uvas tintas y justo teníamos una parte que íbamos arrancar porque estaba muy vieja y dijimos pongamos tinta. Y las criollas y cereza las mantuve porque andan bien y son productivas, dan muchos kilos, las he ido renovando con barbechos y reponiendo fallas para aprovechar al máximo el agua, la pasada del tractor y además para tener más rendimientos...”.

Muchas veces estos cambios responden al contexto por lo que también se ha encontrado en las unidades productivas el siguiente comportamiento “...yo realice reconversión de variedades para estar acorde con la demanda del mercado vitivinícola, primero injerté con cabernet sauvignon en plantas de uva cereza porque las bodegas de la zona requerían esta variedad y después me fui adaptando a otros cambios como por ejemplo injerté una parte del cabernet con tempranillo y la otra parte volví a la uva cereza...” (Blas 69 años). Pero se observa que la unidad productiva conserva el carácter de diversificación y los dos tipos de uva.

Este esquema de producción se corresponde con el 72% de los casos estudiados siendo productores **tipo B, C y D** que mantienen un carácter más elástico entre conservación e innovación. Forma parte del esquema más representativo del oasis Este, dado que el modelo histórico de producción conocido como “tradicional” se basó en el cultivo de uvas comunes y esta zona fue el escenario principal de la provincia aportando altos rendimientos para la producción de mostos y vinos. Posteriormente, la combinación con uvas variedades (tintas y blancas) a partir de la reconversión vitivinícola incorporó otras alternativas y/o modalidades de producción y posibilidades venta. Y así se fue configurando una vitivinicultura a nivel local con fuerte impacto en la producción familiar.

4.2.3 - Presencia de asesoramiento técnico

El asesoramiento técnico es considerado una herramienta válida por las unidades vitícolas familiares siendo facilitada por un mix entre el sector público y privado, a través de las

cooperativas, los programas o proyectos de intervención y bodegas que entre sus objetivos está presente el acompañamiento en el manejo de las unidades productivas para llegar a las condiciones de calidad de uva.

La distribución del asesoramiento técnico según los tipos de productores es la siguiente:

- **Tipo “B”:** el 100% recibe asesoramiento técnico en sus unidades productivas y, a veces, hasta por más de una institución simultáneamente correspondiéndose el 25% a cooperativa + Proviar, 25% sólo Proviar, 25% proyectos de INTA y 25% proyectos de INTA + Proviar.
- **Tipo “C”:** el 75% recibe asesoramiento técnico y sólo de Proviar, mientras que un 25% no cuenta con esta herramienta en su unidad productiva.
- **Tipo “D”:** todos reciben asesoramiento técnico, el 14% sólo de cooperativa, 28% proyectos de INTA + Proviar, 14% sólo proyectos de INTA, 28% sólo Proviar y un 14% de bodega. Este último caso tiene que ver con un productor que comercializa sus uvas a una bodega de Luján de Cuyo (zona alta del Río Mendoza), en donde la modalidad adoptada por la reestructuración vitivinícola plantea que la bodega tiene un técnico que visitan a los productores proveedores de sus uvas para asesorar y dictaminar como quieren la uva en la bodega. Es importante aclarar que la bodega mencionada no pertenece a la zona Este porque esta modalidad de trabajo en el sector privado todavía no es adoptada y aplicada por las bodegas del Este mendocino (salvo las adheridas al programa Proviar).

Una característica a destacar es la presencia de programas y proyectos de intervención en el medio rural proporcionando asesoramiento técnico y acompañamiento en la realización de mejoras en el plano productivo como así también en el agregado de valor a la producción. Esto forma parte de una política pública que busca mantener a los productores familiares en la producción pero no logran aún empoderar a los mismos para que puedan defender su producción frente a la industria o generar nuevas alternativas de elaboración y comercialización de su producción. Es decir, que estas políticas públicas replican el modelo vigente que de alguna manera los excluye de poder crecer pero sí mantenerse.

4.2.4 - Manejo de costos

A nivel productivo conocer cuáles son los costos de producción es importante a la hora de la toma de decisiones en la unidad productiva, y en estos casos en donde la ganancia es compartida con la unidad domestica es fundamental ya que repercute en forma directa sobre la reproducción social de la familia.

En los casos estudiados tenemos que las unidades productivas con mano de obra netamente familiar **“tipo B y C”** contabilizan los gastos año tras año en forma mental como lo cuenta Domingo (49 años) *“...lo manejo mentalmente, se por mes todo lo que gasté, cuanto cobre, todos los años se lo que he gastado, las bolsas de sulfato son las mismas, los litros de gasoil también, las araduras que hago son todos los años iguales, pueden ser 10 o 20 litros más pero no cambia tanto...”*, o en algún cuaderno de campo Alberto (45 años) *“...anotamos todos los costos que tenemos y lo que sacamos, hacemos las cuentas de*

cuanto tenemos para trabajar la finca, cuanto para vivir y cuanto se puede guardar, si es que se puede...”.

Mientras en los productores familiares en transición “**tipo D**” llevan registro de los costos, con más o menos detalles, correspondiéndose con familias con ciclo en expansión y fisión como así también en algunas que se encuentran en reemplazo en donde los hijos son quienes se encargan de esa tarea como el caso de Eduardo (hijo de productor) “...yo le ayudo a mi papa con la finca más que nada con la administración y los costos, a él le cuesta y a mí me gusta...” o Blas (65 años) “...si llevo un cuaderno de campo donde registro todos los costos, cuanto me salen los fertilizantes, el gasoil y los obreros para ver si gastamos más o menos que el año anterior y como funcionó la finca...”.

En todos los tipos de productores analizados no contabilizan su mano de obra y la de su familia como parte de los costos de producción porque no sale plata del sistema para pagarse un sueldo, pero sí se observa que en los “tipo D” registran la contratación de mano de obra (transitoria o permanente) dentro de los costos porque si les ocasiona una salida de plata del sistema familiar. Anotando, además, los insumos o productos utilizados, precio y qué cantidad han utilizado obteniendo así el gasto en el ciclo productivo como así también registran la producción anual de uva que han cosechado.

4.2.5 - Inversiones

Las inversiones realizadas en los últimos 10 años por los productores vitícolas familiares forman parte de sus estrategias de persistencia y/o resistencia como viticultores ante contextos que a veces suelen ser beneficiosos y otras veces adversos. Todos los tipos de productores aseguran haber hecho alguna inversión en el periodo de tiempo mencionado, ya sea a través de capital propio o por medio de un crédito o a través de subsidio. A continuación se presentan las inversiones realizadas por:

- ✓ **Capital propio:** provenientes de ahorros se ha realizado recambio varietal de uvas criollas por uvas varietales, ya sean blancas o tintas en algunas unidades productivas por medio de barbechos o injerto, como así también la compra de alambre y madera en pocas cantidades para ir reponiendo palos quebrados o viejos, la compra de tractor usado, la compra de finca por medio de la venta de un inmueble adquirido por herencia y la compra de tanques para la elaboración de vinos caseros. Correspondiendo a todos los tipos estudiados “**B, C y D**”.
- ✓ **Crédito:** a través de diferentes fuentes de financiamiento han accedido a distintos créditos para inversiones como la colocación de malla antigranizo para cubrir una parte de la finca por medio de créditos del Fondo de la Transformación, la compra de tractor y pulverizadora a través de un crédito otorgado por la cooperativa a la cual son socios, correspondiéndose con los productores “**tipo C y D**”. En el caso de los productores que elaboran vinos casero recibieron créditos para la compra de maquinaria de uso conjunto y tanques de fermentación por medio del ex Programa Social Agropecuario (PSA) ahora Subsecretaria de Agricultura Familiar y otro crédito a través del Instituto Desarrollo Tecnológico y de Servicios (IDITS) para

realizar mejoras y/o construcción de las bodeguitas para elaboración de vinos. Se corresponde con los productores “**tipo B**”.

- ✓ **Subsidio:** sólo se ha constatado la existencia de un subsidio otorgado por el programa Proviar a todos los tipos estudiados “**B, C y D**”, en la mayoría de los casos la inversión tiene que ver con mejoras en las estructuras productivas con la adquisición de madera y alambre, la colocación de malla antigranizo a una parte de la finca, como así también la compra de pulverizadora.

Los productores vitícolas dentro de la estrategia productiva conocen cuales serían sus inversiones a corto plazo en sus unidades productivas, lo que indica una visión de futuro, continuidad y por supuesto una forma de supervivencia. Las inversiones a realizarían sería:

- En primer lugar colocación de malla antigranizo, ya que es una amenaza climática frecuente impidiendo cosechar toda la producción y disminuyendo los ingresos, impactando directamente en la reproducción social de las familias ya que la actividad agrícola forma parte de sus ingresos principales.
- Implantación superficies incultas y reposición de fallas en cuarteles en producción. Cambios en el sistema de conducción de las uvas, por ejemplo de espaldero a parral para obtener mayor cantidad de kilos de uva.
- Mejoras en los sistemas de riego, sistematizarlo, construir marcos y compuestas como así también impermeabilización de regueras.
- Terminar la infraestructura de las bodegas de elaboración de vinos caseros.
- Mejoras en las estructuras productivas por medio del cambio de palos y alambres.

4.2.6 - Incorporación de tecnología

Los productores han incorporado tecnologías en sus unidades productivas a través de las inversiones mencionadas anteriormente, ya que esto les permite mantenerse en el circuito productivo. Se han incorporado tecnologías “duras” siendo la más adoptada la malla antigranizo como sistema de protección de los cultivos. En segundo lugar el “recambio varietal” en su mayoría con uvas varietales tintas pero en algunos cuarteles de la finca, es decir no la totalidad siendo característica de la zona las unidad productiva con múltiples posibilidades comerciales según sus uvas (uvas criollas + uvas tintas o blancas). Y sólo en algunos casos se incorporaron nuevos sistema de poda y manejo, incorporándose la labranza mínima y el uso de los herbicidas. También, es importante mencionar la “nueva reconversión varietal” (de los últimos años), aunque pequeña, tiene que ver con la elaboración de jugo de uva con variedades de altos rendimientos, por lo que en algunos casos se desplazan las uvas tintas por uvas criollas para este fin.

Y como tecnologías “blandas” como el asociativismo, organización y tecnologías comerciales para modificar las relaciones de producción. Por ejemplo la participación en proyectos asociativos donde se establece una relación comercial formal con una bodega y las unidades productivas cuentan con asesoramiento técnico; como así también los casos que han incorporado la transformación de sus uvas en vino integrando conocimientos tradicionales con nuevos saberes sobre el proceso artesanal de elaboración de vinos caseros incorporando conocimientos sobre comercialización.

Dentro de las tecnologías organizativas, es importante aclarar que la modalidad de que la producción vitícola no esté acompañada por un técnico agrónomo (situación que va cambiando) tiene que ver con que históricamente en el oasis Este la producción vitícola estaba a cargo de pequeños y medianos productores que no podían contratar los servicios de un agrónomo independiente (como ahora) y de una gran cantidad de contratistas de viña que contaban con el conocimiento para llevar adelante la producción.

4.2.7 - Calidad

Es considerada una estrategia tecno-productiva por como la perciben y entienden los productores vitícolas familiares. Para ellos no forma parte de una innovación tecnológica producto de la reestructuración vitivinícola, es decir no está asociada a los rendimientos sino que forma parte de sus hábitos productivos que siempre hicieron “producir uvas de calidad” independientemente de que variedad sea.

La calidad es un concepto que se construye socialmente y en este caso los productores expresan los siguientes conceptos *“para mí la uva que tengo yo es de excelente calidad por como la cuido y trabajo...”* Francisco (61 años), *“...el término calidad está asociado directamente a la sanidad del cultivo, labores culturales a tiempo y obtener eficiencia en el riego en los cuarteles...”* (Blas 69 años), *“...es preparar bien la uva, que no te ataque el oidio, la peronospora, ni la podredumbre, es curar bien...”* (Domingo 49 años) y *“...es tener uva sana y sobretodo madura con buen grado...”* (Marcelo 38 años). A partir de estas expresiones se puede decir que la calidad está reconocida por parámetros productivos como lo son la sanidad, madurez, eficiencia en las labores culturales. **Todos los tipos de productores** coinciden con estas descripciones y lo que llamó la atención es que nadie mencionó los rendimientos como característica de calidad, aun el productor que sigue el modelo vitivinícola nuevo y vende sus uvas fuera del oasis Este.

Pero los productores reconocen que si está instalado el discurso en el imaginario de la gente de “pocos kilos sinónimo de calidad” y asociado eso también a las zonas productivas (zonas de altura o zonas más bajas) pero aseguran que esa diferencia en kilos no es reconocida en el pago de las uvas como expresa Carlos (59 años) *“...hay bodegas que les ha interesado mi uva pero me han dicho sáquele el agua un mes antes, para tener menos kilos, yo estoy por los kilos no por la calidad si la medalla de oro se la dejan ellos y quien me reconoce a mí la diferencia...entonces busquemos el equilibrio...”* y también observan la estabilidad de los distintos esquemas productivos según las zonas, como cuenta Ángel (45 años) *“... los cambios a nivel productivos a partir de los años 90 a la zona Este si le afecto porque estaba más que nada con uvas mezcla o comunes y como no las querían empezó la reconversión, pero hoy nuevamente se vuelve a las uvas comunes...hace 5 años atrás (2008) se pagaron bien las tintas pero después se vino en decadencia y hoy vale menos que las comunes y lo que producen menos kilos las tintas menos todavía...yo pienso que las fincas que tienen las viñas en altura que producen 80qq y hoy como están los varietales valiendo un productor que produzca 80qq a 100qq de uvas tintas y al precio que la están pagando en dos años más van estar los palos nada más porque no van a sacar ni para los gastos, no van a subsistir, un productor de allá se hunde más rápido que uno de la zona Este...”*.

4.2.8 - Rendimientos

Es una estrategia que los productores “**tipo B, C y D**” manipulan a partir de la elección de la/s variedad/es y manejo del cultivo que hagan (sistema de conducción, tipo de poda, riego y todas labores culturales), siempre y cuando no les impongan “que y como” producirlo porque ahí dejaría de ser una estrategia de lo

s productores y pasaría a ser una estrategia de la industria. Los productores buscan obtener rentabilidad en sus unidades productivas, contemplando una serie de factores que influyen directamente en la rentabilidad que son: los kilos de uva producidos, el precio que se paga por la uva y los costos de producción. Pero ellos sólo tienen influencia, a partir de sus manejos, sobre los kilos producidos y los costos de producción.

Se observa que los productores hablan de que tienen que llegar a producir un rendimiento base, según la variedad que posea cada uno, pero que obteniendo cierta cantidad de kilos les permitiría persistir en la actividad y vivir más tranquilos, así lo expresan Marcelo (38 años) “...*la actividad a futuro se ve complicada porque sino producís más de 300qq por ha, estas en el horno, se te complica al año siguiente porque sino producís esos kilos no puedes echar abono y así vas restándole cosas a la viña y el precio de la uva o el vino que hay no es bueno...y te hablo solo para mantenerte o rebuscártela nada de lujos...*” y Alberto (59 años) “...*quiero hacerme las 6ha de tinta y de bonarda, este año saque 509qq de 1,1ha y con grado, estoy sacando plantas para reponer...yo ya no voy a producir más hectáreas con tener las 6ha todas plantadas con tintas y sacar 300qq por hectárea ya estoy satisfecho porque con eso vivimos la familia...*”.

4.2.9 - Diversificación zonas de producción

Los productores “**tipo C y D**” que presentan más de una finca y que además éstas se encuentran dispersas en la misma localidad o en localidades cercanas ha funcionado claramente como una estrategia de persistencia y supervivencia. Posibilitando escapar a algunas problemáticas como accidentes climáticos (granizo), problemas de suelo o de riego (zonas con y sin derecho de agua superficial) que repercuten en la producción, y en menor medida también plagas y/o enfermedades.

Así Luis (65 años) “...*tenemos dos fincas una de mi esposa en Montecaseros y está en Chivilcoy donde vivimos, las dos las recibimos por herencia, en el año 81 hubo un tornado en Montecaseros y estuvimos tres años sin cosechar pero en Chivilcoy no llego el tornado entonces nos la fuimos arreglando...*” pero es el caso de varios productores que esto les ha permitido sobrevivir con la producción de otra finca.

4.3 - Económicas y/o comerciales

4.3.1 - Diversificación de ingresos: Pluriactividad y Diversificación productiva

La estrategia de diversificar los ingresos para aumentar los mismos o generar nuevos para la unidad familiar se ha presentado con frecuencia en los casos analizados en este estudio, pero de diferentes maneras materializándose en la realización de diferentes prácticas en relación a: combinación de actividades prediales y/o extra prediales por la familia

productora (pluriactividad) y la combinación de la actividad vitícola con otra actividad agrícola en el predio (diversificación productiva). En el 100% de los casos estudiados la actividad vitícola es el principal ingreso en la actualidad pero siendo complementada por la presencia de pluriactividad o diversificación productiva a lo largo de sus trayectorias.

- **Pluriactividad**

Esta estrategia se asocia a la ocurrencia de algún hecho que motiva a las unidades familiares a ser pluriactivas, es decir a la combinación de actividades agrícolas y no agrícolas, prediales o extra prediales, desarrollada por el productor o algún miembro del grupo familiar. Los “hechos” que la motivan están asociada a épocas difíciles para la unidad familiar que necesita mantenerse debido a la incidencia de daños por accidentes climáticos que afectan la producción como granizo, heladas, viento zonda; o para contrarrestar los riesgos de la actividad vitivinícola como han sido las crisis de sobreproducción donde han caído los precios de la uva y el vino, caída de mercados o quiebras de empresas locales que dejaron a los productores sin sus ahorros en vino o sin pagarle la uva.

La pluriactividad no es un fenómeno reciente para el medio rural pero se hace más visible como estrategia a partir de los años 90 en donde se pone de manifiesto el paradigma de la nueva ruralidad y la diversificación de actividades. En las trayectorias de las unidades familiares vitícolas consideradas se observa la importancia de la pluriactividad como estrategia de persistencia y/o supervivencia ya que ha sido una alternativa utilizada en el pasado y en la actualidad.

La viticultura presenta particularidades por ser una actividad de ciclo anual, perenne e intensiva, en donde las tareas deben realizarse con cierta estacionalidad. Y al referirnos a las unidades productivas de carácter familiar las tareas son realizadas directamente por el productor y/o algún miembro de la familia o a través de obreros transitorios y/o permanentes (hasta 2 en este estudio). La disponibilidad de tiempo para la pluriactividad va a depender de la participación y responsabilidad en la realización de tareas del productor o de algún miembro de la familia a nivel productivo o doméstico y de la necesidad de obtener ingresos para la reproducción social de la familia.

El comportamiento de la pluriactividad está vinculado al ciclo doméstico, a la actividad que se va a realizar predial o extrapredial, a que miembro de la familia la realiza, a la duración de la pluriactividad (transitoria o permanente), al objetivo familiar que se quiere llegar y sobre todo a qué lugar ocupa la pluriactividad en la composición de los ingresos de la familia.

Se analizó el comportamiento de esta estrategia en las trayectorias de los tipos de productores familiares y se observó que el 100% de los casos aseguran haber desarrollado pluriactividad, ya sea en forma transitoria (cortos periodos de tiempo o realización de actividades puntuales) o permanente (largo periodo de tiempo), como una herramienta para sobrepasar momentos críticos con consecuencias directas en las economías familiares.

- Pluriactividad transitoria

Durante el periodo de tiempo considerado se observa la existencia de la pluriactividad transitoria respondiendo a rasgos propios de la actividad vitivinícola de carácter familiar. **Todos los tipos de productores** asegura haber realizado actividades complementarias a los ingresos vitivinícolas durante cortos periodos de tiempos asociados a la falta de ingresos para mantener la unidad productiva y por ende lograr la reproducción social de la familia en uno o varios ciclos productivos.

A partir del análisis de las trayectorias en las unidades productivas familiares donde predominan los ingresos provenientes de la actividad vitivinícola, se constató que los ingresos extra prediales provienen de actividades desarrolladas dentro del mismo sector, con características más ocasionales y con alto grado de informalidad. Es el productor o algún miembro de la familia (hijos jóvenes o esposa) que ha desarrollado estas actividades fuera de la unidad productiva. Estas actividades son llamadas por los productores “changas” y son desarrolladas sobre todo en los momentos más críticos en los que la unidad productiva no se ha podido autosustentar.

El productor vitícola posee dentro de sus capitales conocimientos y saberes adquiridos, la práctica para realizar tareas como posa, envolver, cosechar, etc; herramientas y maquinarias de trabajo. Entonces, a la hora de realizar trabajos fuera de la unidad productiva el productor presta servicios según los capitales que posee. Es decir, los trabajos que ha realizado son principalmente trabajos al día en otras fincas, servicio de tractor para arar o rastrear, armado de surcos para el riego, cosecha y traslados de la uva con el camión.

El 100% de los casos el productor o su papa (productor reemplazado) han realizado trabajos al día como lo asegura Luis (65 años) “...*nosotros siempre nos la hemos arreglado, tal ves vivir con menos, usar la misma ropa, pero siempre hemos vivido de las fincas, por ahí cuando las cosas no andaban bien me buscaba una changuita desorillar en alguna finca, podar...para sacar algo de plata en momentos difíciles...*” o Mario (61 años) “...*la década de los 80 a los 90 fueron bravísimas, Greco se presento en convocatoria, le habíamos vendido uva y vino, también teníamos el bloqueo,...era muy difícil los precios estaban muy por debajo...salí a trabajar a fuera muchas veces arrancaba fincas, armaba parrales, compraba aceitunas, todo lo que podía hacer para juntar plata..*”

Es una práctica común que el productor vitícola mendocino posea un camión para realizar el traslado de su uva hasta la bodega y no tener que pagar flete. Utilizándolo luego para prestar servicio de traslado a la bodega, pudiendo incluir o no la cosecha propiamente dicha, sucediendo en la mayoría de los casos así. Esta actividad años anteriores se realizaba en negro es decir sin facturación de este servicio. Según comenta Alberto (59 años) “...*si en muchas épocas hemos (él y sus hermanos) salido a trabajar afuera de la finca, hacer cosecha de fruta con los camioncitos y cuadrillas, trabajos con el tractor, tenía varias fincas para sulfatar, a cortar madera, hacer viajes con los camiones, hacíamos algunos trabajos afuera y con eso teníamos para trabajar acá y hasta para comer también...*” o Domingo (49 años) “...*otra cosa que hago en época de cosecha es armar una cuadrillita no muy grande, 7 u 8 personas cosechamos primero acá en mi finca y yo los entusiasmo de ir a otras fincas como tengo el camioncito hacemos cosechas y los voy llevando así, igual*

es una actividad sólo en época de cosecha pero suma y ayuda...”. Esto sería una pluriactividad transitoria que se que se repite todos los años, permitiéndole al productor contar todos los años con estos ingresos extras en esta época y planificar el uso de ese dinero.

Muchos expresan que gracias a estas “changas” la familia podía comer y mantener la unidad productiva sin tener que abandonar por completo las actividades prediales; además les servía como motivación, estar en movimiento les ayudaba a no pensar en la situación que estaban pasando en palabras de los productores “...eso nos daba plata para seguir muy ajustados pero no perdimos nada de lo que tenemos y aparte hacer cosas no te dejaba pensar en la situación en que estabas y seguías para adelante...”.

Dentro de esta misma modalidad se encuentra el desarrollo de actividades transitorias que duraron unos años y no se volvieron a repetir. Esto sucede cuando un miembro de la familia se va a trabajar durante 3 o 4 años de contratista o administrador a otras fincas para obtener mayores ingresos, ya que la unidad productiva estaba recién plantada o venía de varias granizadas. Pero una vez que la familia volvía al equilibrio esa actividad extrapredial se abandonaba regresando a trabajar a en la unidad familiar. Como el caso de Luis (84 años) “...en el año 88, 89 y 90 cayó 3 años seguido granizo que no pude entrar a cosechar nada pero yo estaba de administrador de una finca en Santa Rosa de 200ha asique como tenía el sueldo de ahí me pude dar vuelta de ahí en mi finca, hice ese trabajo por unos años y me vino bien para arreglarme en mi finca y mantener a la familia porque con el granizo no saque cosecha pero después lo deje y seguí trabajando y viviendo de la fincas...” o Marcelo (38 años) “...si en distintos momentos hemos tenido que salir hacer otros trabajitos, pero han sido siempre transitorios o un tiempo 2 o 4 años pero siempre con la idea de sumar ingresos a la finca o ha sido en momentos en que la finca no nos ha dado para comer y mantenerla...por ejemplo cuando decidimos plantar las uvas tintas no nos alcanzaba para vivir entonces yo me fui de contratista en el 2003 hasta el 2007 para con la ganancia que nos diera poder comprar los palos y alambre, mi papa que estaba al frente de la finca siguió en la finca, tuvimos que hacer ese sacrificio y con lo que daba la finquita podíamos seguir...después volvimos a la finca pero seguí un tiempo trabajando al día como 3 años para poder mantenernos...”.

También se observa la presencia de las mujeres ayudando a resolver problemas en la unidad familiar y colaborando a obtener ingresos durante un tiempo y luego volviendo a sus tareas como el caso de Graciela (esposa de un productor) “...tuve que poner una tapicería en la casa porque nos cayó granizo en el 2011 y nos quedaron \$4000 para todo el año, pero este año si yo lo quiero aflojar lo puedo hacer, porque ya no es la principal entrada de plata para la familia sino adicional y me voy ayudar en la finca o con el vino casero...”.

- Pluriactividad permanente

La pluriactividad permanente proporciona ingresos extras en forma constante a la unidad familiar que le brinda cierta seguridad, disminuye el riesgo de supervivencia permitiéndole persistir más tranquilo o expandirse en la actividad. La relación entre pluriactividad y viticultura a nivel familiar propone reflexionar sobre distintas tensiones que se generan en las relaciones entre el carácter familiar de la producción/ un nivel productivo adecuado/ la

continuidad de la unidad productiva/ la obtención de un ingreso estable y fijo/ la reproducción social de la familia.

El 67% de los casos estudiados ha desarrollado esta estrategia con el objetivo de aportar ingresos a la familia para salir de un momento crítico y lograr mantenerse, y después de un largo tiempo algunos lo han abandonado para volver a dedicarse de tiempo completo a la actividad doméstica y productiva; mientras que otros mantuvieron esta actividad extrapredial por la seguridad que les da tener un ingreso fijo pero sin abandonar la producción. Y el 33% restante asegura no haber desarrollado trabajos en forma permanente pero sí transitorios todas las veces que fueran necesarios o haber utilizado otras estrategia para diversificar los ingresos.

Lo que sí es percibido con intensidad es la necesidad de que *“la producción valga lo que tiene que valer”* para no tener que ser pluriactivos, porque sino la opción que se manifiesta para mantener la unidad productiva es tener una actividad permanente teniendo un sueldo fijo todos los meses perdiendo el estilo y modo de vida de *“ser productores y vivir de la producción”*. Así lo expresa Silvana (esposa de un productor) *“...los precios de la uva y del vino es lo que más nos afecta, al tener poco precio cuando necesitas ir a comprar abono, sulfato, las cuentas no te dan porque o vivís o se lo hechas a la finca... con \$3800 al mes no puedes mantener una finca, una casa, una familia, impuestos, las cuentas lamentablemente no te da...entonces ¿cuál es la solución? Te piden que vos tengas uvas de calidad que tengas todo bien cuidado, curado, entonces dennos la oportunidad de tenerlo porque sino vos vas a priorizar la salud de tu familia, la comida de tus hijos y bueno trataremos con una aradita de mantener la finca...lamentablemente es así...y sino la solución sería tener una actividad en otra cosa con sueldo y con eso manejas la casa y tener la finca como hobby y con lo que saques ahí lo metes en la finca...sería lo ideal pero no es lo que lo que queremos porque nos gusta esta actividad a pesar de todo...”*.

Hay un capital simbólico y cultural muy fuerte en esta actividad que acompaña a las unidades familiares con tradición en la actividad vitivinícola del oasis Este. Estos capitales llevan a desarrollar la actividad aun en momentos que parecería seguir adelante.

En cuanto a la distribución de la pluriactividad permanente, en la actualidad, según los tipos de productores se observa lo siguiente:

- **Tipo “B”:** el 100% realiza pluriactividad permanente estando asociada el 50% a una pluriactividad predial como lo es la elaboración de vino casero realizada por la familia y un 50% asociada a pluriactividad extra predial en donde el 25% corresponde a docencia ejercida por mujeres y el 25% restante relacionado con un trabajo en relación de dependencia hace 15 años como empleado.
- **Tipo “C”:** sólo el 25% realiza pluriactividad permanente con características extra prediales pero con relación a la agricultura, ya que el productor al mismo tiempo es obrero a porcentaje de otra unidad productiva. Y el 75% no presenta pluriactividad permanente.

- **Tipo “D”:** sólo el 56% realiza pluriactividad permanente de la siguiente manera: el 50% de estos casos presentan actividades prediales realizadas con la colaboración de la familia como la elaboración de vino casero y empaque de uva en fresco en la unidad productiva, y extra prediales como la docencia (realizada por mujeres) y negocio por cuenta propia en la casa (kiosco) atendido por esposa y/o hijas. Y el 50% restante corresponde a pluriactividad extra predial, siendo un 25% con relación a la agricultura (administración de otras fincas por parte del productor y sus hijos) y el 25% corresponde sólo a negocio por cuenta propia en la casa atendido por la familia. Mientras que un 44% no realiza pluriactividad permanente en este grupo.

A continuación se analizan los diferentes casos de pluriactividad mencionados en los párrafos anteriores:

✓ **Pluriactividad permanente predial**

Se refiere a actividades de base agrícola e agroindustrial dentro de la unidad productiva generando una transformación de la materia prima y aumentando las capacidades colectivas de la familia. Principalmente se desarrolla la elaboración de vino casero con destino la venta y el desarrollo de un pequeño galpón de empaque en la unidad productiva para acondicionar fruta de carozo como durazno y uva para consumo en fresco con destino al mercado interno. Ariel (39 años) expresa la importancia de esta actividad “...*nosotros siempre la hemos piloteado con la venta de la fruta, después con el galponcito, íbamos a la feria a vender nuestra fruta envalada, nos quedara mucho o poco ya con eso más o menos nos movíamos y nos dábamos vuelta para levantar la cosecha de la uva...*”. Estas actividades son realizadas por la familia en su conjunto pudiendo ser ayudados por algún obrero transitorio. También hacen un aporte a la seguridad alimentaria local, ya que tienen que ver la producción de alimentos.

El caso de la elaboración de vinos caseros se va ampliar más adelante ya que es una estrategia representativa de este sujeto social y con un desarrollo muy positivo para la producción familiar vitícola.

✓ **Pluriactividad permanente con actividades extra prediales**

Se presenta una gran diversidad de actividades y de quien realiza la pluriactividad. Algunas familias en la actualidad abandonaron la actividad extrapredial que realizaban porque consideran que cumplió su objetivo y quieren dedicarse a la actividad vitícola únicamente, como el caso de Francisco (61 años) “... *en este momento la vitivinicultura es mi actividad principal y única actividad, a mi me toco de herencia una finquita que debe ser el 10% de lo que tengo ahora, yo fui invirtiendo en la finca y compre otra finca acá cerquita, yo era empleado de la unión vecinal, para llegar tener lo que tengo en la finca no lo he hecho de la finca he tenido que trabajar de otra cosa, hace 5 años (2008) dejé esas actividades para dedicarme a la finca pero me cuesta mucho vivir no me alcanza...*”.

Aparecen como complemento de los ingresos trabajos como la “**docencia**”, que requiere de jornadas de tiempo completo, en estos casos son mujeres las que desarrollan esta actividad siendo las esposas de los productores. Estos casos se corresponden con familias que están

en el ciclo de expansión o fisión, es decir familias jóvenes en donde la mujer no sólo desarrolla actividades domésticas sino que también estudió y ejerce su profesión. Esta pluriactividad es muy útil para la persistencia como lo expresa Domingo (49 años) “... *si tenemos como complemento la actividad de mi Sra. que es docente, hace muchos años que lo hace y es para nosotros una entrada permanente y segura, yo me dedico sólo a la finca, esta representa el 60 o 70% de los ingresos siempre y cuando se coseche bien, sino se complica...*”

Se encontró también el caso de productor vitivinícola y “**empleado en relación de dependencia con ingreso fijo**” en el Departamento General de Irrigación realizando la tarea de repartir el agua a las fincas a la hora del riego (llamado en Mendoza Tomero) dándole tiempo al productor de ocuparse del manejo de su finca también. Esta actividad surgió en forma permanente a partir de que la finca que habían heredado con sus hermanos de sus padres la dividieron y a cada uno le quedó un finca de 4,5 ha. Así lo expresa Francisco (68 años) “...*hace 30 años manejábamos las dos fincas con mi hermano (19ha) somos 5 hermanos, repartimos y a mí me tocaron 4,5ha; soy empleado de Irrigación hace 16 años (1998) porque si yo hubiera pretendido vivir de la finca sola tal vez ya no la tendría, por la situación de los precios bajos de la uva y de que en esta zona cae mucho granizo, hace dos años seguidos por ejemplo que nos cae teniendo daños de casi el 100%...los ingresos de la finca vuelven a la finca y mi sueldito más jubilación son para mantener la casa...*”. Tener daño de granizo un año, dependiendo la época que cayó y la intensidad del daño provocado, significa que te afecta no sólo ese año sino en la producción y cosecha del año siguiente, por lo que es una verdadera limitante a la hora de pensar en la persistencia de la unidad productiva como generadora de ingresos para la reproducción social de las familias.

Como también están los casos en donde los productores hacen tareas extra prediales pero en relación con la agricultura “**con relación de dependencia sin ingreso fijo**” manejando sus tiempos y con un porcentaje de la cosecha por trabajar otras finca con fruta o uva que a veces son de familiares o no. Esto se desarrolla de manera informal en el medio rural pero es una forma de pluriactividad muy recurrente. Alberto (59 años) “...*hasta hace unos años teníamos en familia 15ha, dividimos y la quinta quedó en la otra finca que se la quedó mi hermano, yo ya no tengo más fruta pero trabajo la finca a él al 60% y esos ingresos me ayudan también y a su vez mi hijo me ayuda a mí en la finca mía y yo a él en la que es contratista...es una cadena familiar...*”.

También se encuentran los casos de **empleos por “cuenta propia”** en el medio rural como almacenes en casa o quiniela en el pueblo de la localidad estando asociados a las mujeres principalmente y a la atención familiar en general. Estas actividades en algunos casos vienen de trayectorias anteriores y otras se empezaron a desarrollar a partir de los años 1990 en adelante buscando obtener ingresos para el día a día pero también han sufrido fluctuaciones, es decir épocas buenas y épocas malas. Como lo comentan Ángel (45 años) “...*en la actualidad tenemos una agencia de quiniela que atiende mi esposa y también un negocio en la casa que atiende mi hermana mientras está en la casa haciendo las cosas o dándole de comer a los animales, estas actividades fueron más importantes que la viticultura hace 20 años atrás (más o menos en el 1993), después la quiniela ha mermado*”

por los impuestos y creo que la vamos a cerrar, surgieron en épocas de crisis y después las seguimos haciendo aunque la finca haya mejorado, pero hemos tenido muchos años de granizo con decirte que tuvimos 3 años seguido daño del 100% imagínate esos años y los que le siguen de que vivíamos...” y Carlos (59 años) “...mi viejo era obrero de finca inmigrante italiano vino a trabajar la tierra después se puso un negocito y yo lo ayudaba hasta que nos compramos una finquita media abandonada con uvas tintas y nosotros seguimos con el almacén pero en este momento no tiene un buen pasar pero ha tenido buenos momentos...”.

Se observa también como la pluriactividad ha influido positivamente en las trayectorias de vida de algunas familias, como en el caso de sociedades informales entre hermanos que tenían conocimientos de trabajar la tierra pero sin tenerla. Como el caso de Blas (69 años) “...comenzamos trabajando en el 62 como contratistas con mi hermano hasta el 88 pero ya en el 80 habíamos comprado una finca en Montecaceros que la plantamos toda nosotros y así empezamos; uno se dedicaba a la finca y el otro a otra actividad para tener un complemento pero compartíamos el sueldo y la cosecha, yo tenía otro trabajo en forma permanente por varios años y con eso pudimos llegar a comprar otras fincas, en el 2003 nos separamos con mi hermano, él se quedó con la finca de 10ha de uvas criollas y una de 5ha de uva tintas y yo con esta de 18ha que había que ir mejorando pero tenía de todo un poco, vendimos juntos dos años más todo el volumen de uva y/o vino y nos repartíamos partes iguales...”.

Como se observa el comportamiento de la pluriactividad dinámico rescatándose la finalidad de mejorar la estabilidad a las unidades productivas y domésticas disminuyendo la vulnerabilidad a la que se encuentran expuestas por diferentes motivos. La pluriactividad aumenta el capital social de las familias productoras como así también ayuda mantener y en algunos casos aumentar su capital económico.

4.3.1.1 - Producción artesanal de vinos caseros

Con la elaboración de vinos caseros la familia busca diversificar los ingresos a partir la uva que ellos producen desarrollando una agroindustria rural pero con características particulares. Esta actividad forma parte de una estrategia de pluriactividad asociada a sostener las unidades familiares. Así lo expresa Silvana (esposa de un productor) “...nosotros con el vino casero que hacemos y vamos vendiendo todos los días o los fines de semana que tenemos un pequeño reparto por el centro del departamento vamos teniendo para los gastos del día a día, y lo que sacamos de la venta de la uva a la bodega sacamos los gastos fijos lo guardamos y el resto lo dividimos en 12 meses y es nuestro pequeño sueldito...es una buena entrada de plata te ayuda a subsistir...”.

La familia se re-organiza para desarrollar las tareas de la unidad productiva como así también para realizar las tareas propias de la elaboración de vinos caseros, revalorizando su misma producción. Así surgen nuevas capacidades, ocupaciones y horizontes en estas unidades familiares como comenta Silvana “...como vos producís el vino en tu propia casa el productor solo no puede con todo y si tenes que poner gente de afuera los costos tampoco te dan, entonces, directamente, entre poner gente ajena a la casa, trabajamos todos en familia y en conjunto. Hay mucho tiempo de laburo porque tenes la cosecha, la

fermentación, el trasiego, después el otro trasiego, lavar las damajuanas, las botellitas, las etiquetas...en mi casa cada uno ya tiene su tarea dispuesta para hacer, entonces es lindo porque no es la satisfacción de uno, es la satisfacción de todos de poder presentar algo hecho por la familia...”.

Las familias que despliegan esta estrategia empezaron con algunos miedos en cuanto a esta actividad pero con el correr de los años aseguran que les va muy bien y han ido aumentando el volumen de elaboración afianzándose como actividad familiar. Produciendo satisfacciones a nivel personal y social, ya que les ha permitido generar nuevos vínculos, conocer gente, lugares nuevos, participar en concursos, ferias, desarrollar nuevas capacidades, ser parte de grupos, además de aumentar los ingresos. Ángel (45 años) comenta “...con los vinos hemos podido relacionarnos con otros grupos de productores, con otra gente, otras familias, con otras producciones...y te digo que es genial, porque ellos te cuentan la experiencia de ellos y uno la de uno, intercambias experiencias, es lindo conocer otros lugares de la provincia u otras provincias donde hemos ido a vender y donde los vinos son diferentes...”. Esta estrategia está muy vinculada al desarrollo de los “capitales” y no sólo el económico, sino de los diferentes capitales puestos en juego como el simbólico: por el hecho de ser elaboradores de vino, cultural: por revalorizar una actividad artesanal y tradicional y social: por la cantidad de redes que se genera a partir del producto vino casero; cobrando significado esta actividad como alternativa de reproducción social de las familias integral.

Se observa en las trayectorias de los entrevistados que esta práctica se desarrollaba en épocas pasadas con frecuencia en la casa pero asociada al consumo familiar, a la cultura local y a la tradición de elaborar el propio vino. En los casos analizados esta práctica toma otro rumbo, ya que la elaboración se realiza con fines comerciales con destino a la venta directa al consumidor proporcionando una fuente de ingresos sin intermediarios, como lo expresa Ángel (45 años) “...pero no es cuestión de sólo trabajar la tierra, hay que producir, elaborar y vender...”. Este cambio de enfoque en la elaboración de vinos caseros se vio acrecentado a partir del año 2000 en donde se agudiza la crisis socio - económica y la elaboración de vinos caseros re surgió en el medio rural como una alternativa de persistencia y subsistencia.

Existe la resolución C27/2002 del INV que regula la elaboración de vinos caseros brindándole al productor un certificado de libre circulación de su vino que cumple con los parámetros establecidos para el consumo humano. Esto le permite al productor vender libremente su vino dentro del país manteniendo una relación directa con el consumidor.

Es interesante rescatar la convivencia de dos modelos de producción a nivel de la unidad productiva, por un lado la producción destinada a la industria en donde el productor es tan sólo un proveedor de materia prima y por el otro lado, la elaboración de vino casero con uvas propias en donde el productor es el bodeguero de su propio vino, controlando todo el proceso, conociendo cada etapa y decidiendo que vino quiere hacer y vender, dándole autonomía y generando su ganancia. Ángel (45 años) comenta “...es una muy buena opción porque no le das plata al bodeguero lo que sacas es para uno, la ganancia es de uno, es un apoyo, es como que el productor sube un escalón más...”. Esta estrategia tiene carácter de

resistencia de una viticultura con familias que quieren seguir viviendo en el medio rural, con jóvenes con saberes heredados y siendo rentable a la vez.

- **Diversificación productiva**

La diversificación productiva forma parte de las estrategias desplegadas por los productores familiares en forma tradicional, siguiendo el objetivo principal de esta práctica que es diversificar las fuentes de ingreso, como expresa Ariel (39 años) “...mi viejo me ha acostumbrado a gitanear un poquito y a no poner todos los huevos en una canasta, antes la base era el viñedo y después empezó mi papa con la fruta y se equilibraron...”. El 74% de los casos asegura haber tenido alguna vez un sistema diversificado, en donde se combinaba la vid como cultivo principal con otras actividades del rubro agropecuario en la misma unidad productiva funcionando estas como complemento.

Hay unidades productivas que se originaron en forma diversificadas respondiendo a varias necesidades: autoconsumo familiar (abastecerse de frutas, verduras y animales), disminuir el riesgo de tener concentrado todos los recursos en una sola actividad, planificación de la unidad productiva con diferentes cultivos para tener cosechas escalonadas permitiéndole escapar a los accidentes climáticos y disponer de dinero en diferentes meses del año, como así también disponer de una reserva o ahorro de capital pero en forma viva (caso ganadería). El concepto de diversificación está asociado a la sustentabilidad de estas unidades productivas teniendo múltiples posibilidades de afrontar un momento crítico a diferencia de una producción de un monocultivo.

El comportamiento de la diversificación productiva, en la actualidad, según los tipos de productores es la siguiente:

- **Tipo “B”:** no presenta diversificación siendo unidades productivas netamente vitícolas en la actualidad.
- **Tipo “C”:** el 50% de las unidades productivas se encuentran diversificadas, con la presencia predominante de la vid acompañada de duraznos para consumo en fresco o ciruela para deshidratado; mientras que el 50% restante de las unidades productivas no se encuentra diversificadas.
- **Tipo “D”:** el 57% de las unidades productivas están diversificadas con olivos y/o durazno para consumo en fresco; y el 43% restante son unidades productivas vitícolas.

La diversificación productiva es una estrategia dinámica por lo que presenta variantes si se observa su comportamiento en las trayectorias de las unidades familiares, mostrándose a continuación las diferentes combinaciones:

✓ **Vid + frutales de carozo como duraznos o ciruelos + cultivo de olivos**

El 82% de los casos ha presentado este sistema productivo, siendo el cultivo principal la vid o presentando partes iguales con los frutales y olivo.

Los frutales de carozo que acompañan a la vid suelen ser variedades que se cosechan temprano, comenzando en el mes de noviembre, luego diciembre y enero. La estrategia funcionaba cosechando primero la fruta en esos meses para tener dinero para levantar la cosecha de vid, como comenta Alberto (59 años) “...cuando la fruta valía siempre nos sirvió porque nos daba plata antes que la uva, pero lo que pasa que si te cae piedra ya no la quiere nadie y la uva la juntas y la llevas igual a la bodega...tener 500 plantas frutales era mucha plata, teníamos muchas variedades e íbamos sacando ciruela en distintas épocas, ya a fines de noviembre ya empezaba a cosechar y vender y eso te salvaba...”. Aquí se observa la fragilidad del sistema frutícola u olivícola de consumo en fresco con respecto a la vitivinicultura en cuanto a los accidentes climáticos. Siendo esta una de las razones por la cual muchos productores se inclinan por mantener la vid frente a los otros cultivos, además de que el sistema vitícola presenta una “cierta estabilidad” o regulaciones que las otras producciones no poseen.

En cuanto al olivo acompañando a la vid con diseños de cuarteles de viñedos y olivos en los callejones, o hileras de vid mezcladas con hileras de olivos forman parte del paisaje tradicional de la viticultura, ya que así iniciaron las plantaciones de vid en los oasis mendocinos. En la actualidad es más común encontrar cuadros independientes de viñedos, frutales y de olivo. Si bien la cosecha del olivo es posterior a la uva en este sistema lo que se busca es tener otra alternativa productiva con destino a consumo en fresco o la industria aceitera diversificando más posibilidades de venta según los precios, según lo expresa Carlos (59 años) “...soy un agradecido de estas plantas también porque muchas veces nos han dado de comer, cuando no valió tanto la uva y si la aceituna sirve, y si tenes doble propósito vas a la fábrica para conserva o a la aceitera y ves que te conviene más...en definitiva más alternativas...”.

✓ Vid + frutales de carozo + ganadería de cría de vacas

Este sistema se presentó en el 18% de los casos en años atrás, desarrollando los cultivos en la unidad productiva y la ganadería, cría de vacas específicamente, a pequeña escala en campos naturales alquilados o con alguna permuta. Si bien la ganadería no es el acompañamiento tradicional de la vid, se observa que posee también varias ventajas esta combinación, ya que es una actividad que se desarrolla fuera del predio y con un carácter más estacional donde se concentran las principales tareas a realizarse. Además, funciona como una reserva o ahorro de capital ya que en momentos críticos o de necesidad de dinero estas familias han recurrido a la venta de ganado. Según comenta Alberto (45 años) “...cuando nos casamos nos regalaron 1 vaca y ahí empezamos a criar vacas en un campo alquilado por pastaje en Rivadavia, llegamos a tener más de 60 en algún momento, ahora hace 2 años que los vendimos casi todas, quedaron 7, pero siempre eso nos ha ayudado, es como una reserva de plata y cuando hemos necesitado hemos recurrido a eso...con eso nos compramos el tractor, con esa plata ahora hemos comprado madera para recambiar en la finca...”.

En la actualidad el 30% de estas unidades ha abandonado la diversificación productiva convirtiéndose a productores netamente vitícolas, a pesar de reconocer las ventajas de ser diversificados. Pero ha pesado más en esta decisión la percepción de los productores en

cuanto a que ven a la actividad vitivinícola con “*mayor estabilidad y facilidad a la hora de producir*”, abandonando la fruticultura en la mayoría de los casos y la ganadería.

Las causas de abandono de estas últimas actividades mencionadas son las siguientes:

“...*En los últimos años hemos tenido 2 o 3 años buenos, los frutales los tuvimos que arrancar, no nos daban rentabilidad, granizo, helada, no nos han pagado y los cortamos porque nos generaban más gastos de lo que sacábamos y no los podíamos mantener porque requieren de mayores cuidados...y preferimos darle más lugar a la viña que tiene un manejo más sencillo...*” (Alberto 45 años)

“...*siempre tuve ganadería en campo natural o alquilando campos con amigos, en el año 97 vendí 67 vacunos, cuando me vine a la finca me traje una vaca lechera y ordeñaba, saque un ternero y empecé a criar vacas también pero en aquel entonces llovía en los campos y había pasto natural, le llevaba zanahoria, y entre varios uno ponía el camión, otro comida y así nos manejábamos...pero ahora hay una resequedad en los campos que no dan nada...esta actividad dejó de ser rentable a pesar de que la carne vale mucha plata...pero es una actividad que tiene muchos costos y ahora no se pueden mantener...*” (Andrés 65 años)

“...*hasta los 2000 estaba toda la finca en producción, mitad fruta y mitad vid, de ahí en adelante una fabrica cerró, la otra no se mantuvo y nos complicaron a nosotros porque otras fábricas nos quedaban muy lejos y el flete muy caro, la fruta sino tenía determinadas condiciones de tamaño y firmeza no valía, no se podía transportar, los precios bajaron muchísimo, subieron los costos de los galpones para empacar y vender afuera...entonces la fruta de apoco fue perdiendo rentabilidad y la fui dejando y la vid se ha mantenido porque llega el tiempo de la cosecha, lo mandas a la bodega o a la cooperativa, vas le decís necesito plata para la cosecha y con que lo vas a pagar (por ejemplo mosto), bueno macanudo toma la plata, tantos litros de mosto tanta plata...entonces solucionas ese problema en el momento...pero después como te vaya cuando te hagan la liquidación es otra cosa...*” (Andrés 65 años)

Estas causas se van repitiendo en los distintos casos con una añoranza de esas épocas en donde la diversificación proporcionaba mayores condiciones de reproducción y supervivencia a estas unidades productivas.

Es importante hacer una pequeña reflexión del ***comportamiento de estas actividades (pluriactividad y diversificación productiva) en la composición del ingreso de las familias de producción vitícola*** estudiadas. La composición de los ingresos familiares en general estaría formada por los siguientes componentes:

$$\mathbf{IF = AV + DP + PPp \text{ o } PPextrap + PT + J}$$

IF: Ingresos Familiares

AV: Actividad Vitícola

DP: Diversificación Productiva

PPp: Pluriactividad Permanente predial

PPextrap: Pluriactividad Permanente extrapredial

PT: Pluriactividad Transitoria

SS: Seguridad Social (Jubilación)

Las diferentes combinaciones dan origen a los ingresos familiares de los tipos de productores vitícolas estudiados. Se muestran en el siguiente cuadro la gran variedad en la composición de los ingresos.

Cuadro n°25: Composición de los ingresos familiares según tipos de productores familiares

Tipos de productores familiares	Composición del ingreso	Porcentaje (%)
Tipo B	IF= AV + PPp	14
	IF= AV + PPextrap	7
	IF= AV + Ppextrap + SS	7
Tipo C	IF= AV + DP	14
	IF= AV + Ppextrap	7
	IF= AV	7
TIPO D	IF= AV + DP + PPp + Ppextrap	14
	IF= AV + Ppextrap + SS	7
	IF= AV	7
	IF= AV + SS	14
	IF= AV + DP + Ppextrap	7

Elaboración propia, fuente entrevistas a campo 2012

La PT se desarrolla siempre que la familia la considere necesaria, no se contemplo en la fórmula porque su presencia en variable y la decisión de realizarla o no es muy dinámica.

Se observa producto del análisis que el **grupo B “los semicapitalizados”** se apoyan en la pluriactividad permanente como estrategia fuerte acompañando a la viticultura, **el grupo C “los capitalizados”** presentan como estrategia más desarrollada la diversificación productiva que la pluriactividad permanente; y mientras que en el **grupo D “familiares en transición”** ambas estrategias se presentan con la misma intensidad para favorecer la persistencia. Como así también se rescata que el 42% del total de los casos estudiados presentan exclusivamente ingresos provenientes de la actividad agrícola en general, lo que demuestra la importancia de viticultura a nivel familiar en la reproducción social de estas familias.

En cuanto a la distribución de los ingresos en las unidades productivas vitícolas, teniendo en cuenta la existencia de ingresos permanentes de monto variables y/o monto constante en la reproducción familiar, encontrando dos modalidades:

- **Familias con ingresos únicamente de la actividad productiva:** a los ingresos luego de la cosecha de la uva más fruta o aceitunas, se suele restar los costos fijos o deudas (si las hubiera) y luego se divide en 12 meses teniendo el equivalente a un sueldo todos los meses. Tratando de cubrir las necesidades básicas o reproducción simple del ciclo doméstico y de la producción. Además, cuando se realizan actividades dentro de la finca que permiten ofrecer un producto que mejora su condición de venta (vino casero o empaque de fruta) mejora los ingresos en general y su disponibilidad en el tiempo.
- **Familias con ingresos de la unidad productiva más ingresos fijos:** en este caso los ingresos de la actividad extrapredial funcionan como adicional dirigidos generalmente al ciclo doméstico, mientras que los ingresos provenientes de la actividad productiva se vuelcan una parte a la actividad productiva en busca de la capitalización y otra parte a la reproducción ampliada del ciclo doméstico.

4.3.2 - Modalidad de venta de la producción

Elegir la forma de venta de la producción es toda una estrategia en sí misma, generalmente se combina con otras estrategias que tienen que ver con la industrialización (que se detallan a continuación). Se destaca el comportamiento dinámico de esta estrategia en las trayectorias de las familias vitícolas respondiendo a cambios relacionados con el mercado de la uva, los precios pagado al productor, la disponibilidad de uso del dinero, las forma de pago, los requerimientos de la bodega entre otras variables a considerar.

Las modalidades que presentan actualmente los casos de estudios son:

✓ **Venta directa de uva la bodega**

Esta estrategia está asociada al **50% de los productores “tipo B”, al 50% de los del “tipo C” y al 14% de los del “tipo D”**, ya que les permite a las familias contar con dinero disponible a corto plazo. De esta manera, el productor y su familia sienten cierta seguridad ya que cuentan con dinero para comenzar con las tareas y el manejo de la unidad productiva luego de la cosecha, como así también para realizar los gastos que la familia necesita. Así lo expresa Marcelo (39 años) “...*los productores chicos tenemos que vender la uva porque elaborando tenes que esperar mucho para cobrar, no levanta el precio del vino, necesitas la plata y terminas vendiendo a cualquier precio al final...y si necesitas el dinero rápido nada puedes hacer tenes que esperar para vender el vino dos o tres meses y el bodeguero ya hizo el negocio comprándole a todos los chicos y ya le pone otro precio...por eso nosotros también elaboramos vinos casero en la casa que es otra cosa...*”; o Silvana (esposa de productor) “...*no elaboramos porque el vino recién se libera en agosto – setiembre, que hacemos durante los meses desde cosecha hasta agosto, no tenemos para vivir, entonces cuando se termina la cosecha vamos a la bodega hacemos las cuentas y en 10 meses nos van pagando la uva, entonces nosotros sabemos que durante 10 meses tenemos un mini sueldo para vivir...*”.

Pero de las trayectorias de estas familias se observa que esta modalidad no ha sido la misma anteriormente sino que han realizado venta más elaboración a terceros, pero en la

actualidad han optado por sólo vender la uva por diferentes razones, como cuenta Carlos (59 años) “...nosotros ahora sólo vendemos la uva pero siempre nos pareció bueno elaborar porque es una forma de ahorrar pero ahora se va muy lejos el pago y lo peor es que el vino no tiene valor y tampoco es tan seguro que el vino mejore el precio y también hemos tenido malas experiencias los últimos años que no nos pagaron el vino y tuvimos que vender una finca para pagar deudas entonces pensamos en lo seguro. Para nosotros esta modalidad es un poco impuesta pero no por nadie sino por el sistema que te obliga porque no te da otra salida y si vendemos la uva sabemos la plata que tenemos y no se puede gastar más de eso. Creo que elaborar vino no es una política conveniente para los pequeños productores nosotros tenemos que entregar la producción a raíz de los números que tenemos, que podemos hacer el año que viene, labranzas, mantenimiento, proyecto de cambiar, arreglar el tractor o la máquina de curar...sino hago esos números no puedo seguir, esto porque no tiene un precio producto...A mí sino me dan la seguridad de cuánto va a valer el vino no puedo elaborar por la inestabilidad que hay en este momento...”

Y en cuanto a la uva con destino en fresco la venta directa es la única forma comercial que presenta este producto combinando esta estrategia productiva con la producción de uva para vinificar con diferente modalidad, ya sea venta directa o elaboración por terceros.

✓ **Elaboración de mosto o vino a terceros en bodegas o cooperativas**

Corresponde al **50% de los productores “tipo B”, 50% del “tipo C” y 42% del “tipo D”**, en donde el vino es un capital disponible para el productor pero con ciertas limitantes impuestas por la bodega, por ejemplo momento de venta del vino. El 70% de estos productores están integrados horizontal y verticalmente en cooperativas, donde una de las finalidades es avanzar un escalón en la cadena vitivinícola. El socio lleva la uva y es elaborada por la cooperativa teniendo un producto no tan perecedero como la uva y con mayor valor comercial, pagando la elaboración con un porcentaje de vino al establecimiento industrial.

Sus trayectorias dentro del sistema cooperativo son de 25 años más o menos, lo que les confiere cierta estabilidad por el sistema de manejo empleado por la cooperativa. Mientras los productores esperan hasta poder vender y cobrar el vino la cooperativa les brinda por ser socios los insumos necesarios para empezar a trabajar en las unidades productivas y luego se los descuenta de la venta del vino.

Además, algunos productores que presentan unidades productivas de mayor tamaño (tipo D) para ampliar sus posibilidades de venta trabajan con más de un establecimiento industrial, elaborando un porcentaje mayor de vino en la cooperativa y un porcentaje menor en otra bodega, como cuenta Blas (69 años) “... ahora yo elaboro toda la producción actualmente trabajo con bodega Savoini pero además soy socio de la cooperativa Brindis entonces yo puedo manejarme de distinta manera con la plata, a mí me gusta tener el vino en distintos lugares por eso. Cuando uno se estabiliza puede jugar más a elaborar vino porque tenes que tener una espalda para aguantar hasta que liberen la venta y puedes esperar un poco más sino tenes que vender todo o una buena parte de la otra forma...”

Y el 30% restante corresponde a productores no integrados pero con pluriactividad permanente permitiéndole tener ingresos constantes todos los meses pudiendo especular con la elaboración de vino, obteniendo mayores precio y pudiendo esperar unos meses hasta que se realice la venta del vino elaborado a granel casi siempre a la misma bodega donde se elabora.

✓ **Venta directa de uva y elaboración de vino a terceros**

Esta estrategia es desarrollada solamente por el **42% de los productores del “tipo D”** por su doble propósito, la venta directa de la uva brinda dinero más rápidamente para la unidad doméstica y para comenzar a desarrollar las primeras tareas del ciclo productivo; mientras que la elaboración a terceros te permite tener una reserva de dinero en vino e ir vendiéndolo según necesidad y oportunidad. Así lo expresan los productores “...*la estrategia es vender un 50% de la uva y elaborar el otro 50%, desde que el mosto vale también es una buena opción hacer mosto, estos porcentajes varían según los años pero tratamos de manejarlos así...porque vender la uva te da plata antes que el vino en el momento y después con el vino vas estirando y tratando de hacer una reserva...antes podías guardar una cosecha ahora no...*” (Eduardo 65 años) o “...*siempre me he manejado así vendo el 80% de la uva y elaboro el 20%, siempre hay incertidumbre entonces si vendes todo de acá a que te paguen 6 meses los últimos cheques no te representan nada, entonces tener un poco de vino te reguardas un poco, tenes para levantar la cosecha del año siguiente y para tirar un poco más...*” (Mario 61 años).

Según el análisis de las trayectorias todos los productores entrevistados han practicado esta modalidad de venta, en alguno momento, por los beneficios que se perciben. Pero en la actualidad sólo algunos lo realizan, con excepción de los productores corporativizados, y el resto vende la uva por ser una opción más segura en estos últimos años y que no vale la pena elaborar vino porque el precio no es seguro que aumente y por las condiciones inestables que se presentan.

4.3.3 - Integración vertical

Estrategia comercial en donde el productor se vincula con la industria vitivinícola en la venta de la uva o en la etapa de elaboración de vino o mosto de manera formal o informal. Estar bajo un sistema de integración significa que existe una relación entre ambas partes y acuerdos a cumplir para beneficio mutuos. En la vitivinicultura del oasis Este el sector industrial no ha adaptado la totalidad de los cambios propuestos por la reestructuración vitivinícola, todavía hay numerosos productores no integrados que se manejan en forma independiente a la hora de producir y comercializar sus uva. Esta independencia, a veces, les ofrece poder elegir donde llevar la uva pero con un alto grado de inseguridad. En cuanto a los tipos de integración, la forma asociativa ya fue descripta anteriormente por lo que se va a comentar cómo se comporta la integración contractual, ya sea total o elemental, en las trayectorias de los productores vitícolas familiares.

La **integración contractual total** se da en los casos que los productores se encuentran dentro del programa Proviar o son socios de cooperativas o tienen un contrato con una

bodega privada, siendo el 80% de los casos estudiados que presentan integración vertical formalizada. En donde la industria tiene un ingeniero agrónomo que controla los procesos técnicos de producción de la uva que luego va ser procesada en la bodega o cooperativa. Sólo en estos casos existe un contrato formal escrito entre la industria y el productor. Como expresa Ángel (45 años) “...*siempre hemos trabajado con 2 bodegas seguro nunca con papeles de por medio, todo de palabra y nos ha ido bien así, por supuesto que alguna vez no hemos tenido buenos resultados, ahora tenemos un contrato escrito al estar asociados a Proviar con la bodega pero no se si eso va a cambiar nuestra situación porque llevamos la uva a la bodega para hacer vino pero hay cosas que no se respetan...*”.

Los casos en que el productor elabora vino a terceros hacen pensar que mejora su poder de negociación ya que sin tener una bodega puede elaborar vino pero con algunas limitaciones a la hora de la venta. En la mayoría de los casos termina vendiendo el vino a granel bajos ciertas normas “invisibles” del mercado vitivinícola que imponen las condiciones de venta, y el precio por lo que el productor sólo decide cuando vender el vino en función de sus necesidades para lograr la reproducción familiar.

Los casos vinculados sólo a Proviar (42%) para que tengan un efecto real de integración vertical la continuidad del programa es fundamental ya que es relativamente nuevo esta modalidad. Si se interrumpe su accionar tal vez los productores vinculados vuelvan automáticamente al sistema de integración contractual elemental no habiendo cumplido la meta de integrar productores primarios a la cadena como plan de mejorar sus condiciones de productor independiente.

En cuanto a la **integración contractual elemental** es lo que se produce en el 20% restante de los casos, asegurándose la bodega el aprovisionamiento de uva pero sin un seguimiento de producción de las mismas. Esta relación se da en condiciones de informalidad o mejor dicho es una “relación de palabra” sin contrato escrito, siendo una práctica tradicional de la viticultura ya que se presenta en todas las trayectorias analizadas y constituye la forma dominante de relación entre productor y bodega.

En este contexto de informalidad es donde se nota la subordinación de la producción primaria frente al eslabón industrial representada por el productor (dueño de la producción de uva) que no puede decidir sobre el precio de venta ni forma de pago sólo pudiendo decidir a quién venderle la uva. Así lo expresa Carlos (59 años) “...*trabajamos de palabra con las bodegas así también nos ha ido a veces bien y han cumplido y otras veces mal y nos han clavado y no nos han pagado pero pareciera que es el riesgo que corremos los productores. Y cuando buscamos hemos buscado precio y seguridad de pago sobre todo, generalmente cuando llevas la uva no sabes cuánto te van a pagar, ellos después te liquidan y vos bien gracias, porque ni opinas a cuanto querés vender tu producción entonces somos los productores en general y los chicos más víctimas de la bodega porque no sabes ni cuanto ni cuando te van a pagar...*”.

4.3.4 - Relación sostenida con el mismo establecimiento industrial

La relación productor - industria ha estado históricamente en tensión permanente debido a la condición de subordinación que se ejerce hacia el productor, por ser quien sufre los ajustes del sistema. En el análisis de las trayectorias y estrategias de estos productores se observo que mantener una relación sostenida con la misma bodega o cooperativa ha funcionado como una estrategia de supervivencia aportando a la persistencia de este sujeto social.

Esta relación tiene un carácter dinámico, ya que el productor busca alternativas de venta y de precios por su producto, trabajan con más de una bodega a la vez lo cual también forma parte de las estrategias comerciales, ya que les permite diversificar las fuentes de ingreso y los riesgos. El 93% de los casos estudiados comercializa sus uvas en establecimientos industriales del oasis Este potenciando el desarrollo local y la economía familiar por no pagar fletes tan caros. En **todos los tipos de productores** se observo que el productor mantiene una relación sostenida en el tiempo con la/s misma bodega o cooperativa que van desde 15 a más de 25 años, esta opinión resume la visión del conjunto *“...hace mas de 15 años que estamos con ellos, son una bodega muy seria y que te da estabilidad, se han portado muy bien con nosotros en las épocas buenas han estado y en las épocas malas también han estado apoyándonos y nos han pagado o adelantado plata...eso es lo importante no nos han dejado...antes si andábamos de bodega en bodega buscando buenos precios y estabilidad...”*.

El 7% restante correspondiendo al “tipo D” comercializa en bodegas fuera del oasis Este habiendo optado por el modelo propuesto por la reestructuración vitivinícola, asumiendo costos e inversiones para llegar al cambio de la estructura productiva, como expresa Mario (61 años) *“...hace 10 a 12 años que le vendemos a las mismas bodegas, en Vistalba y Pedriel, tenemos muy buena relación con las bodegas y los ingenieros que vienen a ver la uva siempre...antes vendíamos a bodegas de acá de la zona pero al cambiar las variedades cambiamos de bodegas...”*. Observando el conjunto de casos estudiados esta unidad productiva no hace la diferencia a la hora de analizar las estrategias de reproducción social.

En el 100% de las trayectorias aparece como importante esta relación para el productor porque expresa que hay una “relación de confianza” entre ambas partes que aumenta su capital social. Si bien mantienen arreglos de palabra que en medianamente cumplen, excepto el precio que se paga por la uva que no se acuerda entre ambos, así lo expresa Luis (65 años) *“...hace 12 años que trabajamos con una firma son muy buena gente, llevamos la uva y seguro paga, es sólo de palabra pero tenemos una relación de confianza...”*, pero cuando la bodega no cumple los acuerdos el productor no reclama sino que lo deja pasar o cambia de bodega pero una vez que la misma haya terminado su liquidación de todos los cheques de su producción. Eso no siempre pasa dentro del mismo ciclo volviendo entonces a llevar la uva a la misma bodega para terminar de cobrar, lo que demuestra que el productor si está bajo el dominio del establecimiento industrial que es quien tiene el control de cuando y como pagar la uva al productor.

El productor, aunque parezca contradictorio, se siente apoyado por la bodega o cooperativa (sin distinción) donde lleva la producción porque lo han ayudado en épocas malas como

perdido la cosecha por el granizo o cuando han tenido algún problema familiar y han necesitado dinero como cuenta Silvana (esposa de Alberto) “...estar con una bodega mucho tiempo nos ha permitido en momentos difíciles, como años que nos cayó granizo, que nos ayudaran mucho nos facilitaron lo que necesitábamos para seguir produciendo y nos adelantaron dinero para vivir...”. Ante estas situaciones y el cumplimiento de pago el productor decide continuar con esta/s firma, a veces sin importar si consigue unos centavos más por la producción en otro lado; poniendo de manifiesto que la bodega los ha ayudado en épocas malas con recursos financieros, adelantándoles dinero, proveyendo madera, alambre, gasoil, y productos tanto para curaciones como para fertilizar la unidad productiva y de esa manera mantenerla en condiciones productiva. Como cuenta Ariel (39 años) “...trabajamos hace como 15 años con la bodega, el año que ingresamos nos hizo un favor porque a nosotros nos había caído granizo, no nos recibieron la uva donde vendíamos porque falta una semana para la cosecha pero ellos nos hicieron la excepción nos recibieron la uva y no la perdimos...de ahí que estamos con ellos, centavo más o centavo menos la uva es de ellos como uva o como vino, lo bueno es que nos pagan...”.

Si bien esta es una relación mutualista en donde ambos se necesitan y se benefician con la relación; uno por ubicar su producción y el otro por necesitar la materia prima para que funcione su empresa, pero esta por demás aclarar que no es una relación equitativa. El que pone las reglas del juego es la bodega quien determina la forma de pago y el productor acepta, voluntaria o involuntariamente, esas condiciones. Como dice Carlos (59 años) “...yo soy propietario de la finca la bodega me pone el precio de la uva y el plazo de cobrar, viene la cuadrilla y me pone el precio de la ficha y viene el del camión y me dice lo que sale el viaje...en ninguna siendo propietario puedo decidir qué precio vale la uva, soy el dueño para pagar...”.

Un sentido diferente es el que presentan las cooperativas que históricamente han defendido los intereses de los productores por ser ellos mismos los socios-dueños de la empresa. Este comportamiento es típico de las cooperativas que les brindan a sus asociados estos beneficios por ser parte de este tipo de organización. En la actualidad esta figura sigue vigente en el medio rural pero con algunas problemáticas fuertes como la participación de sus asociados y la imagen negativa de quiebras por malas administraciones que influyen en la continuidad de esta institución.

4.3.5 - Ajuste en gastos

Esta estrategia es una de las más antiguas en la humanidad, en esta investigación está asociada a la economía familiar de los productores vitícolas, ya que ajustarse significa para ellos “...disminuir al máximo los gastos en la unidad doméstica como en el manejo de la parte productiva o hacer una priorización de los gastos...”.

En las trayectorias de estas unidades familiares analizadas se observó que **todos los tipos de productores** han experimentado este ajuste en diferentes momentos, como comenta Luis (65 años) “...los años que tuvimos problemas que no recompensaba el precio de la uva con los gastos que teníamos, nos daba casi igual la cuenta, no se podía hacer inversiones o comprarse algo, todo era por lo justo...” o Andrés (65 años) “...en años

complicados o de bajos precios nos hemos mantenido por apretar la mano, achicar costos, acarrear la uva en el camión mío, haciendo la cosecha yo, entonces no pagaba atención de cosecha ni estadía, no regalarle nada a nadie, entonces quiere decir que me ahorra un 30 o 40% de la mano de obra de cosecha...”. Estas situaciones se repiten y se sostienen en la cohesión familiar y en el sentido que se le da a la unidad productiva como base del sustento de las familias combinando estrategias para lograr la reproducción social de la misma.

Se considera importante aclarar que han cambiado algunas costumbres, como por ejemplo, antes en la unidad productiva se producía la mayor parte del alimento que se consumía en el año por la familia no teniendo tanto capital circulante para realizar compras. En la actualidad se ven en menor medida las elaboraciones caseras de conservas, huertas y chacinados que formaban parte de un “ahorro”. Pero también hay que reconocer que los tiempos han cambiado, el mundo se ha globalizado con profundos cambios que han atravesado el mundo rural acercando el consumo masivo a toda escala. Esto ha producido la necesidad de contar con dinero para satisfacer las necesidades básicas de una familia habiendo cambiado los hábitos de la vida rural.

4.3.6 - Capacidad de ahorro

Si bien la capacidad de “ser buen administrador” se adquiere en esta investigación se considera una estrategia dentro de la economía familiar, ya que contar con un “ahorro” en determinados momentos define el comportamiento de las unidades productivas y la generación de ciertas estrategias. En el caso de la vitivinicultura local esta era una práctica tradicional generada por una reserva de vino guardado en la bodega o cooperativa, la típica “cosecha guardada” del ciclo anterior y en algunos casos (pero en menor medida) se estilaba una reserva de dinero.

En el análisis de las trayectorias aparece, en **todos los tipos de productores**, la tradicional cosecha guardada, por los padres o los abuelos que estilaban tener como reserva vino elaborado. En la actualidad esta estrategia está casi en extinción para el productor vitícola familiar, ya que la rentabilidad en la unidad productiva es baja y no le permite generar ese excedente en vino para que funcione como reserva y ser utilizado en casos de necesidad.

Así los cuentan Andrés (65 años) “...*siempre me maneje con un ahorro de una cosecha guardada, vos vendías la mitad, hacías alguna inversión y la otra mitad la guardabas por sino cosechabas o si helaba o caía granizo o si se cosechaba poco, entonces vos habías pegado dos cosechas en una...ahora ya no se pueda hacer y tampoco es factible hacerlo porque el precio del vino guardado no mejora ahora entonces para que lo vas hacer...*” o el hijo de Eduardo (39 años) “...*siempre hemos intentado tener una reserva de vino, mi papa en eso ha sido muy cuidadoso, entonces un año malo tenes que usar la reserva y un año bueno podes invertir en la ganancia y guardar...*” o Alberto (59 años) “...*cuando cae el grupo Greco nosotros también caímos con una cosecha y media porque le vendíamos a ellos, estaba mi papa todavía que administraba la finca y en esos años se podía llegar a tener una cosecha guardada y estábamos cosechando la otra y ahora no, ahora vamos adelantados llega octubre, noviembre y ya se nos acabaron los recursos...estamos vendiendo el producto al precio de 3 años atrás...*”.

Contar con una reserva de dinero es otra alternativa que se ha observado en los casos analizados, habiendo épocas con mayor facilidad de ahorrar y otras menos, dados los vaivenes de la economía y de la actividad vitícola en particular. Para muchos tener una reserva de vino o de dinero es una medida de seguridad, por chica que sea, pero está presente, como comenta Luis (84 años) “...*nosotros hemos trabajado siempre con ahorrar algo de vino o de plata para tener algo al año siguiente...*” y Ariel (39 años) “...*no podemos quejar mi viejo y yo vivimos bien, no para tirar manteca al techo pero ahora no pasamos grandes apuros porque complementamos con la fruta y el galponcito, ya hay que buscarle la vuelta, y hacer muchas cosas uno, pero lo principal es no endeudarse, eso lo puedes hacer cuando te va más o menos bien, nosotros nos movemos siempre con una reserva, es decir tener algo de plata por cualquier cosa y no tirarnos a si cosechamos o no...nos movemos con lo seguro...es lo que hacemos para poder ir invirtiendo en la finca...*”.

Esta estrategia de acumulación está ligada a la escala de producción que posee cada productor, por lo que los productores “**tipo B**” que tienen hasta 5ha con vid les es muy difícil generar un excedente para acumular en la actualidad ya que necesitan de la pluriactividad para persistir, en cuanto a los productores “**tipo C**” presentan algunos casos mayor posibilidad de acumulación que los anteriores, ya que poseen unidades productivas con vid hasta las 15ha pero tampoco lo pueden hacer en las condiciones actuales ya que necesitan de la diversificación productiva o pluriactividad para lograr la persistencia, y por último los productores “**tipo D**” poseen mayor capacidad productiva combinando con otras estrategias que diversifican los ingresos pudiendo generar dependiendo del año una pequeña reserva que le permite subsistir e invertir.

4.3.7 - Presencia de créditos y/o subsidios

Las fuentes de financiación ya sean créditos o subsidios funcionan como estrategias dentro de las unidades productivas, debido a que el destino de estos financiamientos tienen que ver en la mayoría de los casos con inversiones en la unidad productiva o sortear un momento de crisis en la economía familiar contribuyendo a la subsistencia tanto de la unidad doméstica como productiva como fuente principal de generación de ingresos para la familia.

Se observa como ha sido el comportamiento de estas estrategias en las trayectorias de los productores familiares vitícolas:

✓ Créditos

Hay numerosos créditos en el medio rural, en general son de difícil acceso y las tasas de intereses generalmente son elevadas. El 87% de los casos entrevistados han accedido en los últimos 30 años algunos créditos a fin de realizar alguna inversión o pago de deudas o completar el año por malas cosechas.

Algunas fuentes de financiamiento utilizadas han sido:

Fondo de la Transformación: otorgando créditos para la colocación de malla antigranizo, para realizar reconversión varietal y para realizar la cosecha de uva (cosecha y acarreo).

Banco Nación: otorgando créditos para terminar el año ya que habían sufrido malas cosechas o no les habían pagado el vino y para arreglo de maquinaria agrícola.

Cooperativas: esta institución estila otorgar créditos a sus socios cediéndolo en estos casos para trabajar la finca y para realizar la cosecha de la uva.

Instituto Desarrollo Industrial Tecnológico y de Servicio (IDITS): otorgando a elaboradores de vino casero un crédito para realizar mejoras en la infraestructura de sus bodegas.

Programa Social Agropecuario (PSA): dando un crédito grupal para la compra de maquinaria y tanques para la elaboración de vino casero.

✓ **Subsidios**

Se encuentran presentes en las unidades productivas familiares en determinados momentos, ya que el 67% de los casos ha accedido algún subsidio.

Proviar: otorgando subsidios para mejoras en su unidad productiva como malla antigranizo, madera, alambre, mejoras en riego, recambio varietal, entre otras

Cambio Rural: subsidiando la asistencia técnica de los productores a través de la contratación de un técnico.

Instituto de Sanidad y Calidad Agropecuaria de Mendoza (Iscamen): dando un subsidio para la construcción de galpones para el manejo de los agroquímicos.

Municipios de la zona: han prestado ayuda a los productores con productos fitosanitarios luego de una tormenta de granizo para aplicar en la finca.

Se observa una valorización de la unidad productiva como fuente de ingresos por las familias por lo que es el principal destino de los créditos y subsidios, ya que el objetivo principal tiene que ver con asegurar la producción y la cosecha de la misma para lograr la reproducción social de la familia.

4.3.8 - Estilo de manejo

Esta estrategia hace referencia a cómo se organiza la unidad productiva frente al uso de sus recursos para lograr los objetivos de la familia, teniendo en cuenta las relaciones familiares, los horizontes de consumos y las ideas a futuro que modelan el accionar de los productores familiares. Pero se sabe que el estilo de manejo refleja las formas de pensar y de resolver los problemas teniendo en cuenta los hábitos, las prácticas y las trayectorias de cada unidad productiva además de las condiciones productivas, sociales, culturales y económicas de las familias.

En general se han observado diferentes estilos de manejo según la tipología de Barillet (1987) propuesta por Lopez Castro (2009), desarrollada en el marco teórico:

✓ **Cautelosos o más conservadores**

Corresponden a 33% de los casos estudiados estando asociados a los productores “**tipo B**” y algunos de “**tipo C**” ya que evitan el endeudamiento, se ocupan de los detalles productivos estando dispuestos al trabajo físico duro, sus unidades productivas son de menor escala contando de 2 hasta 8ha, con una organización social del trabajo netamente familiar. Sus estrategias no se renuevan continuamente y presentan un estilo de vida cómodo y modesto.

✓ **Ambiciosos o arriesgados**

Son el 13% de los casos estudiados correspondiendo a productores “**tipo D**” ya que han logrado aumentar la escala productiva, la organización del trabajo es familiar y además cuentan con trabajo asalariado en forma permanente, complementan sus ingresos de la actividad vitícola con otra actividad, pero en general tienen mayor tendencia a tomar riesgos y sus estrategias están guiadas por la maximización de la eficiencia y la productividad.

✓ **Situación intermedia**

Es la realidad del 53% de las unidades productivas estudiadas, contemplando algunos productores “**tipo C**” y algunos “**tipo D**”, combinándose características de las dos categorías mencionadas anteriormente en diferentes coyunturas. Las unidades productivas son superiores a las 5ha hasta las 20ha, con una organización social del trabajo tanto familiar como en transición, desplegando otras estrategias como la diversificación productiva, la pluriactividad, la capacidad de ahorro, el tomar algunos riesgos, pero se mueven en la búsqueda de estrategias activas y sostenidas en el tiempo que les permita mantener y desarrollar sus unidades familiares.

5-Percepción de los productores vitícolas familiares sobre su continuidad como sujeto social

La percepción de los productores familiares vinculada a la continuidad de la actividad vitícola en el oasis Este está influenciada por sus trayectorias en la producción como así también por la vivencia actual en las unidades domésticas y productivas a la vez, con sus aciertos y condicionamientos al mismo tiempo que se presentan en el desarrollo de la actividad.

La continuidad de la producción familiar vitícola está vinculada a la posibilidad de mantener la unidad productiva y tener la seguridad de cosechar, como lo expresa Alberto 59 años “...para mí hay que defenderse con poder cosechar todo con un buen rendimiento, llegar a tener tela antigranizo que sabes que vas a cosechar seguro, eso para los productores chicos es fundamental...”, como así también está asociada a la presencia de mano de obra familiar “...mientras pueda trabajar la finca el productor va seguir estando...” (Alberto 59 años), no siendo lo mismo para un productor mediano que necesita mano de obra asalariada en forma permanente “...ya no es lo mismo para los productores medianos que tienen 40ha es otra cosa, tienen otras gastos, tienen que invertir en un administrador, obreros, ya es difícil llevarlo porque es otro manejo, se ha puesto pesado el

asunto del salario, impuestos...es difícil decir que va a pasar...por eso yo quiero tener poco, bueno y vender la uva directamente, no hay que complicarse elaborando...” (Alberto 59 años)]. Pero también la continuidad está condicionada por el ciclo doméstico “...la actividad para el productor chico que tiene entre 5 o 7ha que se están poniendo viejos la veo bastante jodida, tienen que poner mano de obra porque ya no les da para hacer los trabajos ellos, entonces va mal para todo aquel que no la pueda trabajar por sí mismo hablando de fincas chicas...” (Domingo 49).

Aparecen como factores importante la escala de superficie y los rendimientos como de continuidad “...yo creo que de 15 ha para arriba...” (Domingo 49), “...cuesta mucho mantenerse nosotros vamos muy despacio porque todo lo hacemos nosotros, tenemos que producir más kilos para que nos sea rentable...” (Marcelo 38 años) y “...la actividad a futuro se ve complicada porque sino producís más de 300qq la hectárea estas en el horno, se te complica el año siguiente porque sino producís esa cantidad no puedes echar abono y así vas restándole cosas a la viña...con el precio que hay es la única solución, y te hablo para sólo mantenerte o rebuscártela nada de lujos...” (Luis 65 años) y de esta manera aumentar la rentabilidad. Aparece la integración como factor de continuidad “...si siguen estos precios y si no estás integrado a la cooperativa no sé como haces para seguir, ya que hay que ir a comprar el abono de contado o cheque ahí no más y no llegas, al otro año no sabes a donde llevar la uva y empieza el traslado el gasto, para mi tiende a desaparecer el que no se pueda integrar en una cooperativa, no es que estemos bien pero podemos rasguñar unos años más...” (Domingo 49 años).

Otros opinan que la continuidad de este sujeto social está relacionado con tener un ingreso asegurado por medio de otros ingresos o de poder generara acumulación con la actividad (aunque pequeña sea) como expresa Silvana (esposa de productor) “...la solución sería tener un sueldo en otra cosa y con eso manejas la casa y tener la finca como hobby y con lo que saques ahí lo metes en la finca...o tener una cosecha guardada para pasar un momento malo...”

La actividad vitivinícola nunca se va acabar, lo que sí está en peligro es el productor chico porque no tiene la capacidad de ahorrar y poder costear un año malo, hay que lograr esa estabilidad. La economía familiar tiene que seguir existiendo ya que es una fuente de trabajo “...si cada 10ha uno pudiera poner un obrero se triplica la mano de obra y habría menos desocupación...” (Eduardo 61 años), generando mano de obra mientras que la producción a gran escala concentra y no se reparte entre muchas familias, esto además debería estar acompañado por políticas públicas que acompañen realmente al productor y al precio de lo que produce.

La continuidad de este sujeto social también está influenciada por coyunturas que se presentan como expresa Andrés (65 años) “...esta sobrando la producción no hay quien consume vino y las plantaciones de las empresas son espalderos nuevos para maquinas con cepas cada 50 cm, con riego por goteo y malla antigranizo...nosotros consideramos que tiene que haber equilibrio y no hay equilibrio y eso les ha permitido algunos crecer mucho, a otros desaparecer y un montón que han quedado pendiente de un hilo...”. La situación esta complicada “...que no valga el producto hace que no pueda mantener la

finca, que se produzca la emigración de la gente del campo y se agrupe en las ciudades, los productores chicos estamos sin horizonte a donde ir o que hacer...una alternativa puede ser la integración pero es difícil como hacerlo...” (Marcelo 38 años). Hay concentración de poder y monopolio “...sino aparece un batman de los productores que apoye la producción esto se ve negro, porque la gente que tiene que atender a los productores no mira para acá, las bodegas chicas se van vendiendo y van quedando las mas grande, se va monopolizando la cuestión más grande más poder y sin competencia, entonces hay libertad para manejar los precios que quiera mientras que el productor chico tiene miedo de fundirse en este momento...” (Carlos 59 años).

La incertidumbre de la situación económica, política y de la vitivinicultura en general con los precios de la uva y el vino son los principales condicionantes a la hora de pensar en la continuidad “...nadie te dice si esto se va a reglar, lo veo mal no hay una mirada al futuro, creo que es una cuestión de política también, me gustaría que valiera el producto que yo hago, que pueda vivir y pueda hacer lo que yo quiera con lo que gano...” (Domingo 49 años), “...se pone difícil producir porque los costos, la inflación, los impuestos son altos también...” (Francisco 61 años).

Como se puede observar el escenario de la producción familiar vitícola es complejo e inestable pero mientras este tipo de agricultura mantenga vigentes las características que la definen como sujeto social puede perdurar como lo ha hecho hasta ahora. Es necesario también que las políticas públicas acompañen realmente a quienes viven con esta agricultura, ya que se trata de una situación en donde se ponen en juego todos los capitales del productor y su familia, siendo esta una actividad que genera “desarrollo local con capitales locales”. Su importancia radica en que el 73% de las unidades productivas del oasis Este está conformado por estas unidades, de carácter familiar y donde los ingresos provenientes de la agricultura son parte de sus ingresos principales.

Capítulo 7

CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES

1-Introducción

Este capítulo tiene como objetivo mostrar las reflexiones de esta investigación motivada por comprender el comportamiento de las unidades familiares vitícolas y su continuidad como sujeto social en el oasis Este de Mendoza. El análisis de los capítulos anteriores ha permitido identificar: los procesos de transformación globales ocurridos en la vitivinicultura mendocina entre 1980 hasta la actualidad, poniendo especial énfasis en el impacto causado en la producción vitícola del oasis Este. Como así también, identificar y comprender las trayectorias y estrategias de reproducción social de los productores familiares vitícolas que inciden en la persistencia de esta actividad en manos de este sujeto social.

Los aportes de esta investigación son el resultado del trabajo cuantitativo a través del análisis de datos duros, mientras que el trabajo cualitativo realizado se basó en rescatar las vivencias de los productores por medio de entrevistas. Estos productores entrevistados se encuentran vinculados de una u otra manera con instituciones públicas y/o privadas (INTA, Cambio Rural, PROVIAR, etc) que realizan actividades de intervención en el sector agrícola. Estas actividades van desde consultas particulares referidas a la producción hasta proyectos colectivos de extensión como algunos de los mencionados anteriormente. Lo que marca, tal vez, una tendencia en sus formas de actuar o sentir, a la hora de hablar sobre estrategias de reproducción. Entendiendo que no es lo mismo un productor que mantiene un determinado vínculo (por más simple que sea) con las instituciones del sector que aquel productor que no lo tiene.

2-Comportamiento de las unidades productivas familiares vitícolas

Las unidades vitícolas familiares se encuentran inmersas en un espacio social en donde los hechos históricos y los procesos sociales han configurado un contexto dinámico y complejo para el desarrollo de sus trayectorias y estrategias de reproducciones sociales particulares y colectivas.

2.1- Persistencia y resiliencia de la producción familiar vitícola en el oasis Este

Su potencial tiene que ver con ser un oasis especializado en viticultura, siendo el cultivo de la vid quien a estructurado las relaciones sociales del mismo, combinando diferentes alternativas de producción, industrialización y comercialización de las uvas y vinos. Además, el tener una viticultura diversificada le confiere una condición de “resistencia” frente a cambios externos sobre todo en mercado vitivinícola. El ser un territorio de trayectorias vitivinícolas ha permitido el desarrollo de los capitales de Bourdieu a nivel local (capítulo 1 pag 30), teniendo una alta significancia simbólica esta actividad, ha generado un entramado de unidades de producción, con organizaciones e instituciones vinculadas al sector, como así también acumulación de conocimientos, patrimonio económico y cultural, determinando la “identidad del oasis Este”.

En la actualidad presenta 7142 viñedos y 68075ha cultivadas con vid, habiendo experimentando crisis recurrentes, en especial la de fines de los años 70 hasta los 80, y la reestructuración del modelo productivo a partir de los años 90 provocaron cambios hacia el interior del complejo vitícola. Los efectos de la crisis perduraron hasta los años 2000, ya que todavía se evidenciaban algunas pérdidas leves de viñedos y superficie cultivada, comenzando a salir de esta situación. Mientras que los cambios del nuevo modelo productivo que más impactaron en el Este mendocino fue la reconversión varietal y el concepto de calidad. El oasis presenta una participación varietal del 44% dentro de la provincia, es una de las dos zonas en donde la reestructuración se ha ido dando en forma más lenta, pero esto también se debe a que es la zona de mayor producción de la provincia con el 47% del cultivo, con casi 9000 productores²⁷ con capacidades financieras distintas para afrontar los costos de este cambio y en donde el 98% de la uva que se produce está destinada a elaboración de vinos y mostos. Presentando una situación desfavorable, desde el punto de vista económico, ya que los costos de producción son elevados y los precios de la uva no llegan a generar la rentabilidad deseada (figura n°4 y 5, pag 98, 99) para el productor.

La reconversión varietal en el oasis Este fue principalmente llevada a cabo por los productores primarios que cambiaron las variedades criollas o comunes por variedades tintas predominantemente por syrah, merlot, cabernet, bonarda y malbec; mientras que en las variedades blancas se destacó el chardonnay sobre todas, seguida por el torrontes riojano. Estas variedades fueron implantadas por la gran demanda de vinos varietales que el mercado internacional estaba pidiendo en esta época. Por lo que las variedades criollas con destino a vinos de mesa o comunes entraron en franca disminución. Pero encontrando un destino alternativo en la producción de jugo de uva o mosto concentrado con destino internacional. Ambos productos vinos varietales o mostos muy demandados por el mercado internacional.

Ahora si se hace referencia al concepto de calidad encontramos una fuerte disparidad, por un lado se encuentra la reestructuración vitivinícola marcando estándares técnicos de calidad como: variedades tintas o blancas (determinadas como varietales), rendimientos (producciones moderadas), zona vitivinícola de procedencia de las uvas por sus características agroclimáticas (preferencias de zonas altas), tecnologías utilizadas tanto en la producción como en la elaboración, todas estas han estructurado la producción local y ha creado criterios culturales que determinan o califican la “mejor uva o el mejor vino”. Debido a esta mirada se han configurado “zonas más adecuadas” para el desarrollo de los varietales y “zona marginales” que presentan características distintas que se adecuan al modelo de producción de uvas tradicionales, como lo es el oasis Este. En cuanto a la visión de los productores en cuanto a este criterio de calidad, ellos determinan que siempre produjeron uvas de calidad, expresando que la calidad está determinada por la sanidad de la uva fundamentalmente y que el oasis Este es capaz de producir uvas de calidad para todos los destinos ponderándola y liberándola del calificativo de zona marginal.

²⁷ Este número proviene del cálculo entre los números de viñedos por 1,25 (aproximación entre el número de viñedos y número de productores).

A pesar de las situaciones de crisis que se han presentado en forma cíclica a través de los años, el oasis Este ha mantenido su espíritu de oasis vitivinícola y su capacidad de adaptación. Se ha demostrado, según el análisis realizado en el capítulo 5, que la zona mantiene cierta “estabilidad”, debido a que predominan las unidades de producción familiar en la producción primaria y al tener condiciones ambientales favorables para diversificar los destinos de la uva produciendo uvas para vinos comunes, vinos varietales, jugo de uva o mosto, pasas y uva en fresco (estas dos últimas en menor medida, ya que representan el 0,3 y 1%) presentando una “viticultura más flexible” en cuanto a opciones ante cambios del mercado.

La estructura agraria del oasis está dominada en un 85% por las explotaciones que presentan de 0 a 25ha, lo que muestra la supremacía de unidades pequeñas y medianas de producción. El 73% de estas EAPs corresponden a unidades de producción familiares vitícolas, en donde el sistema de producción y de gestión está conformado principalmente por la fuerza de trabajo del productor y/o su familia, donde la unidad productiva y la unidad doméstica están integradas. Pudiendo contratar trabajo asalariado (transitorio y permanente hasta dos obreros incluido el contratista de viña) pero siendo mayor el aporte de trabajo familiar sobre el asalariado. Estas unidades presentan una relación directa con el mercado de las uvas, bodegas principalmente o empaques de uva. En estos casos, la viticultura es la actividad principal, pudiéndose o no complementar con ingresos prediales o extraprediales, que aseguren las necesidades reproductivas del grupo familiar. Es decir responder con su comportamiento a la categorización elegida....

Se resalta la importancia que presentan estas unidades para los años estudiados, se percibió la pérdida del 48% de los viñedos y el 39% de la superficie cultivada que correspondían a este estrato, desde fines de los años 70 hasta los años 2000 prácticamente siendo estas unidades, tal vez, las que más sintieron la crisis de esta época en la vitivinicultura. Pero gracias a la capacidad de recuperación de esta actividad, ya sea por la recuperación de unidades productivas que estaban abandonadas, por el cambio de modelo productivo con la reconversión varietal y la implantación de nuevos viñedos el oasis y estas unidades particularmente se recuperaron. A pesar de esta situación, las unidades de 0 a 25ha prácticamente han mantenido su predominancia con el 93% de los viñedos totales del oasis, mientras que la superficie cultivada ha variado de un 57% en 1989 a un 63% en el 2011 (según datos INV), demostrando la estabilidad de estas estructuras frente a los cambios acontecidos.

La persistencia de la actividad vitícola y la presencia fuerte de unidades productivas familiares de hasta 25ha en este territorio, está relacionada con la “resiliencia” que presentan las unidades de producción familiar, ya que su racionalidad y lógica de funcionamiento es de tipo familiar. Poniendo en el centro a la familia como grupo social y atendiendo a las necesidades de la unidad socio-productiva en función de las necesidades hacia el interior de la familia como a las de la explotación productiva, basándose en la organización del trabajo y en el estilo de manejo que presentan.

La presencia de esta razonabilidad permite explicar, muchas veces, cómo a partir de articular el papel de la familia, el trabajo, el ingreso y los costos algunos productores

pueden subsistir en un contexto adverso. Los productores familiares han desarrollado diferentes tipos de estrategias de acción que le han permitido elegir las opciones más razonables para mantener sus unidades desde la lógica doméstica y productiva ante los problemas. Estos agentes se relacionan de manera diferente y las prácticas se encuentran adaptadas a las exigencias y urgencias de la ocasión. Además, se destaca que el complejo vitivinícola del oasis Este tiene la capacidad de contener a los productores familiares.

2.2- Trayectorias y estrategias de reproducción social

Los productores familiares vitícolas han desarrollado estrategias de reproducción que trascienden al ámbito productivo, y al ámbito local, en el que se encuentran insertos. Es por ello, que su persistencia se explica por la conjunción de tres tipos de estrategias desarrolladas por las familias, siendo: sociales y/o culturales, tecno – productivas, y económicas y/o comerciales. La elección de cada una de las estrategias no es independiente del resto funcionando estas prácticas como un sistema, entendiendo que el desarrollo de una estrategia está influenciado por la acción de ejercer otra, confiriéndole al análisis de la reproducción social una complejidad particular.

En el periodo **previo a la reestructuración de la vitivinicultura** (hasta los años 90) se desarrollaron hechos importantes que produjeron rupturas en el sistema tradicional (fuerte crisis en el sector), en los hábitos y cambios de estrategias. Configurando así las trayectorias que debieron recorrer los productores familiares vitícolas para persistir en la actividad y finalmente lograr, con algunas dificultades, su reproducción social. El comportamiento de las unidades productivas en este momento estuvo marcado por:

- producción masiva de uvas criollas o comunes
- reconversión varietal: de las uvas tintas que habían a uvas criollas o comunes
- acumulación de vino en la bodega como ahorro
- altos rendimientos
- innovación en la comercialización: búsqueda de nuevas bodegas y el fraccionamiento del vino a granel y posterior venta
- cambio en la modalidad de venta: pasando de la venta directa de la uva a la elaboración de vino por terceros
- desarrollo de pluriactividad
- integración al sector cooperativo
- diversificación productiva: erradicando viña para plantar chacra o frutales
- ajuste en gastos en determinados momentos tanto en la unidad doméstica como en la productiva.

Mientras que en la **etapa de la reestructuración vitivinícola** y años posteriores a ella (a partir de los años 90) se configuró una nueva vitivinicultura. El oasis Este reorganizó lentamente su esquema de producción en función de sus características principales y potencialidades, atravesando momentos difíciles. La producción familiar se vio afectada con algunas pérdidas, pero conservó su carácter productivo ya que esta actividad proporciona los ingresos de estas familias modelando nuevos comportamientos. De esta

manera se definen nuevas trayectorias y estrategias de reproducción social en estos productores. Si bien las estrategias son casi las mismas, lo que cambia es el comportamiento de algunas de ellas por el desarrollo del nuevo modelo implementado. Las unidades productivas desarrollaron las siguientes estrategias:

- reconversión varietal de uvas criollas a uvas, tintas y blancas, con destino a vinos varietales
- desarrollo de unidades de producción con estrategia varietal mixta (uvas criollas + uvas varietales)
- diversificación dentro de la viticultura, incorporando al sistema productivo la uva para postre (uva de mesa)
- diversificación de ingresos a partir de la elaboración de vino casero
- diversificación productiva cambiando parte de los viñedos por frutales de carozo (durazneros y ciruelo) u olivo
- integración a cooperativas
- integración informal con bodegas
- toma de créditos
- desarrollo de la pluriactividad

Profundización del nuevo modelo vitícola (a partir de los años 2000) se da un contexto que acompaña el desarrollo de la actividad vitivinícola y luego vienen años con algunas dificultades a nivel macro económicos. Pero las unidades de producción familiar despliegan estrategias para continuar y reponerse del periodo anterior cambiando nuevamente algunos comportamientos como por ejemplo:

- diversificación productiva cambia de rumbo se arrancan los frutales para poner vid, se produce la especialización vitícola
- nueva reconversión varietal en menor medida, que tiene que ver con el desarrollando las uvas criollas para jugo de uva
- desarrollo proyectos de intervención en el medio rural que promueven la integración, tanto horizontal como vertical con contratos formales (además de las cooperativas)

A lo largo de estas trayectorias hay una estrategia que se mantiene vigente y es la variable que estructura el funcionamiento del productor familiar analizado. Se trata de la *organización del trabajo en forma familiar* poniendo en valor a la familia como un equipo de trabajo con un proyecto común atendiendo a la cohesión familiar.

2.3- Tipos de estrategias de reproducción social

Las estrategias de reproducción social analizadas responden a un conjunto de prácticas desplegadas por las familias para lograr la reproducción de su ciclo, ya sea conservando o aumentando su patrimonio y de esta manera mantenimiento o mejorando su posición dentro de la vitivinicultura. En el estudio se determinaron tres grupos de estrategias que guían el

comportamiento de estas unidades, siendo: estrategias sociales y/o culturales, tecnoproductivas, y económicas y/o comerciales.

- A nivel social y/o cultural las estrategias que se ponen en juego son: la organización del trabajo, la cohesión familiar, la producción para autoconsumo, la sucesión o continuidad en la actividad, la participación en organizaciones locales y el asociativismo.
- A nivel tecnológico-productivo tienen que ver con: la estrategia varietal, el manejo de la finca, la presencia de asesoramiento técnico, el manejo de costos, las inversiones, la incorporación de tecnología, la calidad, los rendimientos y la diversificación en distintas zonas de producción.
- A nivel económicos y/o comerciales son: la diversificación de ingresos a través de la pluriactividad y la diversificación productiva, la elaboración de vino casero, la modalidad de venta de la producción, la integración vertical, el ajuste de los gastos, la capacidad de ahorro, la toma de créditos y/o subsidios y el estilo de manejo de la unidad productiva.

Todas puestas en juego en el campo de la producción familiar vitícola configurando un conjunto amplio y complejo de relaciones entre las distintas prácticas. El lugar que ocupa cada una de ellas en este campo está determinado por las interacciones entre ellas, configurando un habitus propio del productor, es decir determinando el sentir y el actuar de este sujeto social. Estas estrategias más allá de establecer las trayectorias también actúan desarrollando los distintos capitales, en esta investigación se considera que las prácticas desplegadas por los productores familiares han potenciado al capital social: a través de todas las redes de relaciones que establece el productor, al capital cultural: por la trayectoria del oasis Este y la tradición que se recrea en la producción vitícola, al capital económico: dada la importancia de esta actividad como sostén de familia y por el patrimonio que posee cada productor vitícola, y finalmente, al capital simbólico: por estar asociado a la identidad y los valores que despierta el ser productor de uvas y/o de vinos en la provincia de Mendoza y, en particular, en el oasis Este.

2.4- Grupos de productores familiares estudiados y estrategias de reproducción social

La definición operativa del PROINDER incorporó a la mano de obra asalariada (hasta dos obreros asalariados permanentes) como parte de las variables que estructuran la categoría de productor familiar. Con el desarrollo de esta investigación se confirma para el caso de la vitivinicultura la existencia de unidades de productivas familiares en transición. En donde se acompaña el trabajo del productor y/o el de su familia con mano de obra asalariada en forma permanente (hasta dos obreros incluido el contratista de viña) sin perder el carácter familiar de la explotación.

Los grupos estudiados corresponden a las categorías B, C y D de productores familiares de la tipología de PROINDER (Obschatko, 2009), observándose que despliegan distintas estrategias, según si la organización del trabajo es netamente mano de obra familiar

(semicapitalizados o capitalizado) o si es un productor familiares en transición correspondiéndose con la escala de superficie que presenta cada tipo. Las principales diferencias encontradas son:

- **Unidades productivas familiares “semicapitalizados o tipo B”** presentan un esquema de organización del trabajo netamente familiar, siendo explotaciones especializadas en vid con una estrategia varietal mixta con destino a la elaboración de vinos (varietales y comunes) y mostos. Presentando pluriactividad permanente predial (vino casero) y extra predial no agrícola (docencia, empleados o jubilaciones), más pluriactividad transitoria cuando la situación social y económica lo demanden.
- Las **unidades productivas familiares “capitalizadas o tipo C”** presentan también, un esquema de organización del trabajo netamente familiar con una importante diversificación productiva en sus unidades con frutales de carozo y la producción de uvas está asociada a la estrategia mixta con uvas para la elaboración de vinos (varietales y comunes) y mostos. La presencia de pluriactividad permanente es muy baja, realizándose sólo en forma extra predial con la particularidad que es en relación a la agricultura (encargado de otra finca) lo que le confiere a este tipo de productor un desarrollo vinculado dentro del sector agrícola.
- Las **unidades productivas “familiares en transición o tipo D”** se caracterizan en general por presentar no sólo mano de obra familiar sino también contratista de viña o algún obrero en forma permanente. Poseen mayor superficie cultivada con vid y tienen una mayor capacidad económica para adaptarse frente a distintas condiciones externas. Son unidades que se encuentran diversificadas y en donde la pluriactividad permanente predial (empaquete de fruta y elaboración de vino casero) y extrapredial (docencia o negocio en la casa o jubilación) también está presente. Estas unidades son las que se han animado a experimentar la producción de uva con destino a mesa, asumiendo riesgos distintos a la producción de uva para vino.

En general, estos tres grupos de productores familiares si bien están insertos en el actual modelo vitivinícola presentan dificultades para reproducirse, debido principalmente a las condiciones macro económicas y políticas que acompañan a la producción. En la actualidad se encuentran en una relación de desequilibrio en donde los costos de producción están en aumento constante (debido a la inflación) y los precios de la uva o vino elaborado no siguen ese ritmo de aumento (cuadro 15 pag 87 y figura n°4 y 5, pag 98,99). Encontrándose muy por debajo los precios pagados al productor por su producto (uva o vino) por lo que ese desequilibrio debe ser asumido por otras estrategias que ayuden a la diversificación de ingresos.

Las condiciones de comercialización de la producción por parte de la industria no colaboran en mejorar la situación de los productores vitícolas ya que la demora y la forma de pago de la uva o del vino elaborado acentúan aún más los desequilibrios. Entonces las unidades productivas se van descapitalizando a un ritmo lento pero constante y las inversiones e innovaciones son escasas, ya que las realizan con capital propio dado que la

rentabilidad de estos últimos años ha sido baja, teniendo dos o tres años buenos por décadas y el resto han sido regulares o malos.

Encontrando a favor en esta situación que la agricultura familiar si bien no contabiliza su mano de obra dentro de los costos de producción, despliega la estrategia de “hacer variable ese costo”, ya que remunera más o menos el trabajo del productor y/o de su familia de acuerdo a las condiciones del año productivo. Por ejemplo del dinero obtenido en la producción destina más o menos para comer, para usar en reparaciones de la casa o de la finca o para cambiar el auto. Y de esta manera se encuentran los distintos ciclos de capitalización o descapitalización que experimentan las unidades domésticas (pintar la casa, comprar algún electrodoméstico, etc) y productivas (comprar una maquina, renovar el tractor, etc) a nivel familia. A diferencia de una empresa que no puede hacer uso de este mecanismo de control de ajuste y expansión propio; Esta característica de poder hacer variable el costo de “mano de obra” es central en las estrategias de reproducción social y en los habitus generados.

3-Impacto de la integración horizontal y vertical

La integración es una estrategia tradicional en el sector vitivinícola como parte de las trayectorias analizadas, con sus variantes de asociatividad entre pares y de integración vertical. La integración por sí sola no explica la continuidad de las unidades vitícolas familiares, pero sí aporta seguridad y estabilidad, que junto con otras estrategias visibilizan a la integración como una herramienta para la persistencia.

La **integración a cooperativas** en el sector de productores familiares impacta de forma positiva en las unidades productivas, ya que en varios momentos críticos la cooperativa financia de alguna manera la continuidad del productor. Esto se da, porque los socios cuentan con los insumos necesarios para trabajar en la finca, poseen seguro agrícola, les pagan la producción en 12 meses, les adelanta dinero en efectivo para la reproducción del ciclo familiar que es descontado a la hora de la liquidación de cosecha. Esta estrategia le proporciona seguridad al productor, ya que siempre le reciben la uva, elaboran el vino y se le paga el precio de mercado.

Lo que llama la atención es que, las unidades analizadas vinculadas al sector cooperativo han podido mantenerse en el tiempo con la actividad vitícola pero tampoco han mostrado signos de crecimiento o capitalización. Estos productores necesitan de otras estrategias a parte de la integración cooperativa para persistir, lo que abre nuevas integración para otros estudios ¿A qué se debe que los productores cooperativizados no logren mejorar su situación? ¿Cómo se distribuye la capitalización en los productores asociados al sector cooperativo? ¿De qué manera lo hacen?

Analizando a la **integración vertical** como estrategia se observó que si la integración está vinculada a una estrategia de intervención, como en el caso de las cooperativas o de los programas de intervención (PROVIAR), tienen un impacto positivo en las unidades familiares. La relación productor – bodega está controlada de alguna manera, tal es el caso de las cooperativas en donde los socios son dueños de la institución por lo tanto comparten

un proyecto común que es elaborar vino y comercializarlo para mejorar su rentabilidad. En el caso del programa de intervención que se analizó, contemplaba la integración horizontal y vertical con una bodega existiendo un acuerdo sobre lo que deben hacer ambas partes: productor y establecimiento industrial, obteniendo un impacto positivo en los productores al estar integrados por el subsidio que recibieron para las unidades productivas. Y se abren interrogantes para futuros estudios tales como ¿existen mecanismos de control en este proceso de integración vertical? ¿Cuáles son? ¿Qué pasará cuando el programa culmine su ejecución? ¿Los productores mantendrán la vinculación con el establecimiento industrial consolidándose como una estrategia de reproducción social? ¿Se han generado todas las herramientas necesarias para que la relación productor – bodega sea más equitativa?

Históricamente los productores familiares se insertan de forma subordinada en la cadena vitivinícola, en donde la relación que existe entre productores y bodegas es asimétrica, mediada en muchos casos por relaciones de confianza y de ayuda mutua que han funcionado como estrategias para los productores vitícolas. Pero en algún momento, estas relaciones de confianza se pueden romper por distintas situaciones (crisis económicas, sociales, empresarial por ejemplo la caída del grupo Greco) quedando los productores no integrados en una nueva situación de incertidumbre y vulnerabilidad.

En cuanto a los **programas de intervención que contemplan la integración** como herramienta, se consideran de impacto positivo estos programas en este sector, ya que les ha proporcionado oportunidades de mejorar sus estructuras productivas, incorporar tecnología, transformar parte de su materia prima en vino y comenzar a comercializarlo, aportando discusiones y planificación de proyectos, tener una mirada colectiva de las problemáticas y de las posibles soluciones mejorando las vinculaciones entre pares.

Los programas de intervención tienen la finalidad de mejorar las condiciones que limitan a la producción familiar favoreciendo directamente a la producción, los rendimientos y las posibilidades comerciales. Estos esfuerzos puestos en juego para que las unidades productivas sean más competitivas, aumenten sus rendimientos a través de mejoras en los viñedos e incorporen tecnologías tanto duras como blandas son acciones necesarias para la favorecer la continuidad de la producción vitícola. Pero también hay que analizar el contexto de la producción vitícola en donde hay bajos precios del producto y de sobreproducción entonces surgen los siguientes interrogantes en relación a los programas de intervención para ser analizados en futuros trabajos ¿Realmente se mejoran las condiciones para la reproducción social de las familias productoras con estas medidas? ¿Por que la producción vitícola a nivel familiar no llega a ser, en muchos casos, un sistema rentable o sustentable? ¿Por que el productor vitícola familiar no puede hacer mejoras en la unidad productiva por sí solo? ¿Realmente se quiere y se defiende un modelo vitícola con productores que vivan de la viticultura?

4-Pluriactividad en las unidades vitícolas familiares

Se registró la práctica de la pluriactividad en la viticultura a partir de las trayectorias siendo una estrategia tradicional asociada a la necesidad de cubrir un problema de falta de ingresos en la unidad productiva viéndose comprometida la reproducción social del ciclo familiar.

Las unidades familiares han respondido con pluriactividad transitoria y permanente según sea la necesidad de ingresos, los contextos socio económicos y que miembro de la familia ejerza la pluriactividad.

Esta estrategia la desarrollan distintos miembros de la familia, para este caso particular, se observó que si es una tarea permanente a tiempo completo y fuera de la unidad productiva la desarrollan las mujeres, esposas de los productores generalmente o hijos. Mientras que si la tarea es de tiempo parcial puede que la realice el productor. Presentándose variantes si la tarea es permanente pero dentro de la unidad productiva, es la familia con una clara división de roles quien desarrolla esta actividad, potenciando el carácter familiar del emprendimiento pudiendo también contratar algún obrero.

Es interesante destacar la pluriactividad permanente predial (empaquete uva de mesa y elaboración de vino casero) ya que está asociada a procesos de valorización de la producción primaria generando un producto elaborado a partir de un proceso de transformación. Diversificando las fuentes de ingresos y rompiendo la estacionalidad de los mimos. Realizado en la misma unidad productiva mejorando la rentabilidad y aumentando las capacidades individuales y colectivas de las familias. Considerando que estas iniciativas hay que apoyarlas con políticas públicas para su desarrollo y comercialización de esa producción.

5-Continuidad de la producción familiar vitícola

La persistencia de la producción familiar vitícola en el oasis Este está determinada por factores específicos que hacen al productor y a la actividad vitícola articular acciones y relaciones para sostener su actividad y su modo de vida en un medio cada vez más exigente en términos económicos, productivos y tecnológicos.

El carácter familiar y la flexibilidad que le confiere esto, determina un manejo de la fuerza de trabajo hacia el interior de la unidad productiva y de las decisiones en torno al consumo e inversión (por la combinación entre unidad doméstica y productiva), como así también influye que la unidad el trabajo manual e intelectual y la dirección del proceso de trabajo este a cargo del productor, lo que les ha permitido a estas unidades vitícolas adaptarse a las condiciones cambiantes del contexto social, económico y político.

Es interesante observar que cuando se habla de flexibilidad en estas unidades vitícolas se está haciendo referencia a que son flexibles frente a las condiciones de mercado, ya que no tienen un requerimiento estructurado de los costos y de las ganancias por lo que van moldeando tanto los consumos personales, domésticos y productivos. Y al mismo tiempo acompañan estas medidas con una serie de estrategias que pueden desarrollar por su condición de ser trabajadores por cuenta propia. Es importante destacar que son varias estrategias las que se ponen en juego al mismo tiempo, no es que se desarrolle una para un determinado fin y otra para otro fin, sino que todas persiguen un único fin que es la reproducción social de la familia a través de la unidad de producción.

El ser dueño de la tierra en las unidades vitícolas es una ventaja ligada al sistema de producción por ser la vid un cultivo perenne, lo que significa que no es una actividad que permita la rotación de la tierra generando de esta manera un proyecto familiar con capital propio, de largo plazo y continuidad a futuro. A esto contribuye que las plantas de vid pueden durar en producción más de 50 años en buenas condiciones, si bien sus rendimientos son menores y lo ideal sería renovar las mismas, el tener plantas añosas no es una limitante para la continuidad de la unidad productiva. También se destaca como factor de persistencia en este tipo de unidades la función que desenvuelva la tierra como contenedora de la familia y/o familia ampliada determinando un modo de vida. Tomando relevancia la sucesión como una estrategia muy importante para persistencia.

Otro aspecto a desarrollar son las relaciones sociales que caracterizan a este tipo de unidades productivas ya que las relaciones entre los integrantes de la familia se basan en la confianza y en objetivos comunes. Mientras que las relaciones con el medio en que se desenvuelven se establecen redes de ayuda, de conocimientos, de intercambios, de servicios entre pares pero también redes con las instituciones presentes en el medio generando capital social. Aparecen aspectos culturales de las familias y subjetivos que hacen al modo de vida del productor que contribuyen a la persistencia.

El sector de la producción familiar en el oasis Este presenta una gran heterogeneidad debido a que desenvuelven diversas estrategias para sostener la actividad vitícola. En esta diversidad de múltiples acciones e inserciones es donde está encuentra la persistencia ya que no hay una única forma de cómo sostener este modo de vida.

Se puede decir entonces que las unidades vitícolas de producción familiar basan su persistencia en los siguientes factores:

- la organización social del trabajo en forma familiar predominantemente
- en la sucesión la unidad productiva dentro del círculo familiar en manos de familias más jóvenes vinculadas con la producción
- la mantención de una unidad productiva diversificada a nivel vitivinícola, con buenos rendimientos, con incorporación parcial de tecnología e inversiones, y con un manejo de los costos diferenciales (con un manejo flexible de la mano de obra familiar)
- la presencia de pluriactividad (transitoria y permanente)
- la diversificación productiva
- la integración horizontal (cooperativas y proyectos de intervención a nivel productivo) y vertical (relaciones de confianza y relaciones formales)
- estilo de manejo de las unidades de producción familiar respondiendo a un estilo de vida (cultura vitivinícola)

Todos estos factores son parte de los diferentes capitales que se han desarrollado en la producción familiar del oasis Este conformando un espacio social en donde las interrelaciones dentro de los campos van modelando los hábitos. Por eso cada productor va formando su manera de ver el mundo de acuerdo a los capitales adquiridos en la práctica

social que le corresponde vivir, siendo la familia la principal responsable de transferir los capitales.

Al ser la agricultura familiar una práctica social colectiva se determina que la persistencia de este tipo de producción está asociada a sus trayectorias, es decir, a una manera singular de recorrer el espacio social donde se despliegan estrategias sociales y/ culturales, tecnoproductivas, y económicas y/o comerciales que promueven la reproducción social de las familias para permanecer dentro de esta categoría social. A pesar de que en muchas ocasiones los contextos no son favorables para el mantenimiento de este sujeto social en la agricultura, se considera que los valores que la caracterizan y estructuran sus acciones son los que lo permiten la continuidad de la producción familiar vitícola en el oasis Este de Mendoza.

Bibliografía

Altschuler, B (2010), “Malo” para muchos y “bueno” para poco: disputas, asimetrías y fronteras en la configuración social de la vitivinicultura mendocina actual. Programa de investigación IDAES – UNSAM “Legitimación de las desigualdades en la Argentina actual”.

Altschuler, B; Palazzo, M y Silva Colomer, J (2010) “Transformaciones territoriales e integración agroindustrial. El caso de la vitivinicultura del este mendocino”. II Congreso Internacional de Desarrollo Local, I Jornadas Nacionales de Ciencias Sociales y Desarrollo Rural, Universidad Nacional de la Matanza.

Álvarez, A y Fernández, B (2008) Transformaciones en el sistema productivo vitivinícola de Mendoza que favorecen nuevas prácticas turísticas y la estructura social del territorio.

Aranguren, C y Petrantonio, M (2010) Agricultura familiar y estrategias de reproducción. Historias de familias rurales.

Aranguren, C (2012) Documento interno de trabajo (versión preliminar). Proyecto Específico: Transformaciones estructurales y estrategias de reproducción social de la Agricultura Familiar. Acerca de la estrategia teórica – metodológica, Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA)

Archeti, E y Stolen, K (1975) “Explotación familiar y acumulación de capital en el campo argentino”. Buenos Aires, Siglo XXI (capítulo II El colono: ¿campesino o capitalista?)

Azcuy Ameghino, E (2007) Producción familiar, producción capitalista y descampesinización: aspectos teóricos y problemas interpretativos. En La Argentina rural del siglo XX: fuentes, problemas y métodos. Universidad Nacional de Quilmes

Azpiazu, D y Basualdo, E (2001) El complejo vitivinícola argentino en los noventa: potencialidades y restricciones. Proyecto entre el Gobierno de Holanda y la CEPAL (HOL/97/S93) “Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe y competitividad internacional”.

Azpiazu, D y Basualdo, E (2003) Estudios Sectoriales. Componentes Industria vitivinícola. Oficina de la CEPAL – ONU en Buenos Aires

Balsa, J (2004), “Transformaciones en los modos de vida de los chacareros bonaerenses en la segunda mitad del siglo XX y su contraste con los farmers del Corn Belt norteamericano”, en Guido Galafassi (comp.), El campo diverso. Enfoques y perspectivas de la Argentina agraria del siglo XX, Bernal: UNQ.

Balsa, J (2009) “Agro, capitalismo y explotaciones familiares: Algunas reflexiones a partir de los casos del Midwest norteamericano y la pampa argentina” en Talía Gutierrez y Juan Manuel Cerda (comps) Trabajo agrícola. Experiencias y resignificación de las identidades en el campo argentino, Buenos Aires: Ed. CICCUS, PAGES 59-86.

Bardomas, S (2000) La transmisión de la propiedad como factor relevante en la continuidad de la agricultura familiar en la región pampeana. Un estudio de caso: colonos de origen francés en Pigüé. Revista Ciclos n°20

Bennett, J. (1982) Of time and the enterprise. North American family farm management in a context of resource marginality. University of Minnesota Press, Mineapolis

Bericat, E (1998) La investigación cuantitativos y cualitativos en la investigación social. Barcelona, Ariel

Bocco, A (1996) Tipologías de productores en el agro mendocino. Serie Estudios de actualización del estado y de la situación de pobreza de Mendoza, INTESCO Instituto de Encomia y Organización.

Bocco, A (2003) Reestructuración vitivinícola, integración agro-industrial y nuevas relaciones entre bodegas y los productores de uvas finas.

Bocco, A (2007) Transformaciones sociales y espaciales en la vitivinicultura mendocina. En Reestructuraciones Sociales en Cadenas Agroalimentarias, Edición La Colmena Buenos Aires

Bocco, A (2012) Dinámica de los tipos sociales agrarios en la Provincia de Mendoza. Años 1988 -2008

Bocco, A (coord.), Alturria, L; Gudiño, J; Oliva, J; Salvarredi, G y Vila, H (2005) Trama Vitivinícola: Reconfiguración de actores y transformaciones estructurales. IV Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales Facultad de Ciencias Económicas Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Bocco, A et al (2009) Procesos de innovación en viticultura: los productores de uvas finas. En VI Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, Buenos Aires, Argentina

Bocco, A y Dubbini, D (2008) Reestructuración productiva, regulaciones laborales y empleo en la vitivinicultura. Encuentro Internacional Transformaciones Vitivinícolas Contemporáneas, Mendoza

Bourdieu, P (1984) Espacio social y génesis de “clases”. En Bourdieu P. Sociedad y Cultura Grijalbo Mexico pp 281-309

Bourdieu, P (1990) Sociología y cultura, Mejico, Grijalbo

Boudieu, P (1994) Strategies de reproduction et modes de domination. Actes de la Recherche en Sciences Sociales N° 105 pp 3-12

- Bourdieu, P (2000) *Las estructuras sociales de la economía*, Buenos Aires, Manantial
- Bourdieu, P (2007) *El sentido práctico*. Siglo XXI Buenos Aires
- Bustos, M (2009) *Procesos de diferenciación y exclusión social en actores sociales de la agricultura de Mendoza*. Tesis de Maestría en Ciencias Sociales, FLACSO – FIDIPS Universidad Nacional de Cuyo.
- Carpeta Institucional PROFEDER (2011) Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria
- Censo Nacional Agropecuario 2008
- Cerdá, J (2011) *Condiciones de vida en la vitivicultura: Mendoza, 1870 – 1950*, Bernal, Universidad Nacional de Quilmes
- Cloquell, S et al. (2005), “La agricultura a escala y los procesos de diferenciación social”, en *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, No. 23, pags. 35-57.
- Collado, P (2006) “Desarrollo vitivinícola en Mendoza Argentina, apuntes sobre su origen” Trabajo y sociedad, Indagaciones sobre el empleo, la cultura y las prácticas políticas en sociedades segmentadas n°8 vol II 2006 Santiago del Estero.
- Collado, P (2010) Informe vitivinícola de la industria en Mendoza (mineo)
- Cowan, R (2007) De la producción del capital social a la proyección de luchas simbólicas en el territorio. Estudio de caso de la Puna y Quebrada de Humahuaca. En Manzanal, M; Arseno, M; Nussbaumer, B (comp) *Territorios en construcción. Actores, tramas y gobiernos: entre la cooperación y el conflicto*. Editorial Ciccus, Buenos Aires, pp225-255
- Craviotti, C (1999) *Pluriactividad y agentes sociales agrarios: El partido de Pergamino*.
- Craviotti, C (1999) Pluriactividad: su incorporación en los enfoques y en las políticas de desarrollo rural, en *Estudios del trabajo* n° 17, pag 95-112.
- Craviotti, C (2000), “Los procesos de cambio en las explotaciones familiares pampeanas: Tendencias en el trabajo agrario y dinámicas familiares”, *Cuadernos de Desarrollo Rural* No. 45, pags. 69-89, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá.
- Craviotti, C (2001) *Tendencias en el trabajo agrario y dinámicas familiares*. 5° Congreso Nacional de estudios del trabajo, agosto 2001

Craviotti, C (2006) Nuevos agentes en la producción agropecuaria, ¿nuevos sujetos del desarrollo rural?, en Neiman, G. y Craviotti, C. (compiladores), Entre el campo y la ciudad, Desafíos y estrategias de la pluriactividad en el agro, Buenos Aires, CICCUS Ediciones.

Craviotti, C (2012) Los enfoques centrados en las prácticas de los productores familiares. Una discusión de perspectivas para la investigación en sociología rural. Revista Internacional de Sociología (RIS) vol. 70, n°3

Diagnostico de la situación vitivinícola zona Este, provincia de Mendoza; Agencia de Extensión INTA Junín (2001)

Diagnóstico Proyecto Vitícola zona Este, Agencia de Extensión INTA Junín (1992)

Diario Tiempo de San Juan, 6 de setiembre 2013

Dibella, E (2012) Transformaciones estructurales y estrategias de reproducción social de la Agricultura Familiar. Área Economía y Sociología Documento Metodológico Interno del equipo Regional Cuyo

Dooley, L (2002) Case study research and theory building. Advances in developing in Human Resources, 4 (3), pp 335-354

Eisenhardt, K (1989) Building theories from case study research. The Academy Management Review, 14 (4), pp 532-550

Estadística Vitivinícola Argentina 1989 INV

Fuller, A (1990) From part-time farming to pluriactivity: a decade of change in rural Europe, Journal of Rural Studies, Vol. 6, n°4

Gago, A (2004) La economía: de la encomienda a la moderna industria mendocina. En Mendoza, Cultura y Economía; Editora Andina Sur Mnedoza Roig, A; Lacoste, P y Satlari, M (Coompiladores).

Gallart, M (1992) La integración de métodos y la metodología cualitativa. Una reflexión desde la práctica de la investigación, en F. Forni, M. Gallart e I. Vasilachis de Gialdino, Métodos cualitativos II La práctica de la investigación, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina.

Goldfarb, L (2007) Reestructuración productiva en el sector vitivinícola mendocino. La construcción social de un "paradigma de calidad". II Seminario Internacional Nuevos Desafíos del Desarrollo en América Latina. La perspectiva de jóvenes académicos

Gras, C (2009), "La agricultura familiar en el agro pampeano. Desplazamientos y mutaciones", en Talía Gutiérrez y Juan Manuel Cerdá (comps.) *Trabajo agrícola. Experiencias y resignificación de las identidades en el campo argentino*, Buenos Aires: Ed. CICCUS, pags.17-40.

Guber, R (2004) “El salvaje metropolitano. Reconstrucción del conocimiento social en el trabajo de campo”. Editorial Paidós, Buenos Aires.

Gutierrez, A (2006) Las practicas sociales: una introducción a Pierre Bourdieu. Ferreyra Editor.

Hernandez Duarte, R (2014) Transformaciones productivas y relaciones agroindustriales en la cadena vitivinícola de la provincia de Mendoza. Revista Pilquen – Sección Agronomía - Año XVI N°14

Instituto Nacional Vitivinícola (INV) Documentos y síntesis actualizadas al 2012

Ivankova, N; Creswell, J y Stick, S (2006) Using mixed methods sequential explanatory desing: from to practice. Field Methods, 18 (1), pp 3-20

Lara Flores, S (1998) Nuevas experiencias productiva y nuevas formas de organización flexible del trabajo en la agricultura mexicana, Juan Pablo Editor, México.

Lattuada, M y Renold, J (2006) Modelos de cooperativas agrarias y capital social en el desarrollo rural. Cooperativismo Agrario: Instituciones, Políticas Públicas y Procesos Históricos Gabriela Olivera (coomp) pág. 183 - 208

Liceaga, G; D´Amico, P y Martín, D (2013) La cuestión agraria en Mendoza (Argentina) a comienzos del siglo XXI: apuntes para su comprensión.

López Castro, N (2009) “La persistencia de la producción agropecuaria familiar pampeana. Estrategias y trayectorias en el sudoeste bonaerense (Puán y Saavedra, 1987-2007)”. Tesis de maestría Estudios Sociales Agrarios FLACSO.

Martín, F (2009) Las transformaciones recientes en la agricultura de oasis en Mendoza, Argentina. Una aproximación al caso de la reestructuración vitivinícola desde la economía política de la agricultura, Tesis de Maestría en Estudios Sociales Agrarios Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales |

Marrado, Archenti y Piovani (2007) Metodología de las ciencias sociales, 1° Edición - Buenos Aires. Emecé Editores

Mascali, H (1990) Trabajo y ciclo doméstico en las explotaciones familiares. En Ruralia n°1 pag. 81-106.

Mateu, A. M. (2007), El modelo centenario de la vitivinicultura mendocina: Génesis, Desarrollo y Crisis (1870-1980), en Delfini, M.; Dubbini, D.; Lugones M. y Rivero, I. (2007), Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina. UNGS-Prometeo, Buenos Aires, pp. 19-42.

- Meyer, Ch. (2001) A case in case study methodology. *Field Methods*, 13 (4), pp. 329-352.
- Meo, A. y Navarro, A. (2009) “La voz de los otros, el uso de la investigación social” Cap 5: La entrevista: el antes, el durante y el después.
- Montaña, E. 2003. “Reconversion et intégration regionales au coeur du Cone Sud: La province de Mendoza (Argentina) a l’aube du XXI, tesis doctoral de la Universidad Sorbonne Nouvelle-Paris III. Capítulo 6: la viticultura modeladora del territorio provincial
- Murmis, M. (1991) “Tipología de pequeños productores campesino en America Latina”, *Ruralia de la CEPAL*, pags 29.56.
- Neiman, G. et al. (2001) Estrategias productivas y laborales en explotaciones familiares pluriactivas de la provincia de Buenos Aires, en Neiman, G. (compilador), *Trabajo de campo, tecnología y empleo en el medio rural*, Buenos Aires, CICCUS Ediciones.
- Neiman, G (2003) “La calidad como articulador de un nuevo espacio productivo de organización del trabajo en la vitivinicultura mendocina” en Bendini, M.; Murmis, M. y Tsakoumagkos, P. “El Campo en la Sociología Actual: Una Perspectiva Latinoamericana” Editorial La Colmena. Buenos Aires, Pág. 291-339.
- Neiman, G (2010) Libro Estudio sobre la Demanda de Trabajo en el Agro Argentino, Cap XX
- Neiman, G y Bocco, A (2002) Reestructuración de la vitivinicultura mendocina: Nuevas relaciones entre actores y espacios”. En. IX Jornadas Cuyanas de Geografía, Mendoza, 25-28 de setiembre de 2002. Mendoza: Edic. Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Nacional de Cuyo, 21 p
- Neiman, G. y Bocco, A. (2005) “Estrategias empresarias y transnacionalización de la vitivinicultura en la Argentina” en *Acerca de la Globalización en la Agricultura*, Cavalcanti J. y Neiman G. compiladores.
- Neiman, G. (Coordinador), Lindemann, T. y Troilo, L. (2009) “Desarrollo rural y cooperativismo. Desafíos, oportunidades y estrategias”. INTA-FAO.
- Neiman, G. y Quaranta, G. (2006) Los estudios de casos en la investigación sociológica. En Vasillachis de Gialdino, I. (coord.) 2006 *Estrategias de investigación cualitativa*. Gedisa, Buenos Aires
- Nogueira, M (2009) Familia, trabajo y herencia. Algunos aportes a la discusión teórica sobre la vigencia de la producción familiar en el agro.
- Obschatko, E., Foti, M. y Román, M. (2007) Los Pequeños Productores en la Republica Argentina. Importancia en la producción agropecuaria y en el empleo en base al Censo Nacional Agropecuario 2002. PROINDER- Proyecto de Desarrollo de Pequeños Productores Agropecuarios.

Obschatko et al (2009) Las explotaciones agropecuarias familiares en la republica Argentina. Un análisis a partir de los datos del Censo Nacional Agropecuario 2002. PROINDER- Proyecto de Desarrollo de Pequeños Productores Agropecuarios.

Observatorio Vitivinícola www.observatoriova.com

Operativo de actualización del Registro Nacional de Viñedos 2010 – 2011 INV

Página ProFeDer – INTA.

Piñeiro, D. (2003) “Caracterización de la producción familiar”, mineo 17 pag.

Pizzolato Careddu, D. (1997) “Percepción de la sustentabilidad agrícola. El caso del área de riego del canal Montecaseros, departamento San Martín Mendoza” Tesis de maestría en Extensión Agropecuaria Universidad Nacional del Litoral.

Plan Estratégico Vitivinícola Zona Este (PEVZE) Mendoza. Se encuentra en elaboración borrador disponible (Virginia Furlani)

(van der) Ploeg (2007) Resistance of the third kind. Ponencia presentada en la European Rural Sociology Conference, 23 de agosto, Wageningen

Quaranta, G. (2006) “Estructura y características actuales de la pluriactividad en el agro argentino”, en Neiman, G. y Craviotti, C. (compiladores), Entre el campo y la ciudad, Desafíos y estrategias de la pluriactividad en el agro, Buenos Aires, CICCUS Ediciones.

Richard Jorba, R. (2007) Crisis y transformaciones recientes en la región vitivinícola argentina Mendoza San Juan 1970 a 2005

Rofman, A y Collado, P (2005) El impacto de la crisis de los años 2001-2002 sobre el circuito agroindustrial vitivinícola y los agentes económicos que lo integran. (Documento preliminar) Investigación CEUR/CONICET y Facultad Ciencias Sociales Universidad Nacional de Cuyo

Schneider, S y Conterato, M (2006) Transformacoes agrarias, tipos de pluriatividade e dedenvolvimento rural: concideracoes a partir do Brasil. En Guillermo Neiman y Clara Craviotti (comp) Entre el campo y la ciudad. Desafíos y estrategias de la pluriactividad en el agro, Ediciones CICCUS, Buenos Aires.

Schneider, S. y Ros, C. (2008) “Estrategias campesinas de reproducción social. El caso de las tierras Altas Jujeñas, Argentina”. Revista Internacional de Sociología (RIS) vol. LXI nº 50 Mayo-Agosto, 163-185.

Schetjtman, A. (1980) “Economía campesina: lógica interna, articulación y persistencia”, Revista de la CEPAL, pags 121-140

Silli, M. (2000) “El mundo agrario de La Pampa: de la modernización a la fragmentación socio.territorial”. Espacios de la crisis rural, Geografía de una Pampa Olvidada. Editorial de la Universidad Nacioanl del Sur.

Soverna, S., Tsakoumagkos, P. y Paz, R. (2008) “Revisando la definición de Agricultura Familiar” PROINDER- Proyecto de Desarrollo de Pequeños Productores Agropecuarios. Ministerio de Economía y Producción Secretaria de Agricultura Ganadería, Pesca y Alimentos

Tashakkori, A y Teddlie, C (1998) Mixed Methodology. Combining Qualitative and Qualitative Approaches. California, Sage.

Teubal, M (1995) Globalización y expansión agroindustrial ¿Superación de la pobreza en América Latina? Ediciones Corrigidor Buenos Aires pág. 268

Teubal, M. (1999) “Complejos y sistemas agroalimentarios: aspectos teórico-metodológicos”. Título del libro: Teorías, problemas y estrategias metodológicas, La Colmena, Bs. As.

Tort M y Lombardo, P (1996) Asociativismo agrario: una alternativa para los pequeños y medianos productores. En Realidad Económica n°141 – 1 de julio al 15 de agosto; pág. 93 a 103.

Tort, M y Román, M (2005) Explotaciones familiares: diversidad de conceptos y criterios operativos, en Gonzalez, Ma del Carmen (comp.) Productores familiares pampeanos, hacia la comprensión de similitudes y diferenciaciones zonales, Buenos Aires, Astralib Cooperativa.

Trufer, I (2010) Reflexiones y aprendizajes sobre estudios de casos. En: Estudios de caso y procesos de innovación y desarrollo: metodologías y análisis comparativos. María Isabel Torn (et al) Buenos Aires Ediciones INTA

Valdemarca, L (2006) Acción colectiva y capital social. Institucionalizando la cooperación. Los Cóndores, 1950 – 1955. Cooperativismo Agrario: Instituciones, Políticas Públicas y Procesos Históricos Gabriela Olivera (coomp) pág. 153 - 182

Van den Bosch, M (2008) Zonas Agroecológicas Homogéneas San Juan y Mendoza. Estudios Socio económicos de la sustentabilidad de los sistemas de producción y recursos naturales. Edicioens Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.

Van den Bosch, M; Bocco, A; Ruiz, C y Aguilera, C (2011) Dinámica intercensal de las producciones agropecuarias de la zona Este CNA 2008

Wilkis, A. (2004) “Apuntes sobre la noción de Estrategia en Pierre Bourdieu”. Revista Argentina de Sociología año 2 n°3, 118-130.

Yin (1994) Case Study Research. Design and Methods (2da Ed.) California Sage.

Anexo A **Entrevista Exploratoria**

Nombre y apellido:

Edad del productor:

Localidad (residencia):

- 1- ¿Qué actividades productivas realiza en la unidad productiva? ¿Cómo trabaja su unidad productiva? ¿Con quién?
- 2- ¿Participa en algún tipo de grupo, cooperativa o asociación de productores o de vecinos?
- 3- ¿Además de la actividad vitícola, ud tiene otros ingresos en la unidad familiar?
- 4- ¿Como recuerda haber pasado las épocas o años críticos en la unidad productiva? ¿haciendo que cosas o actividades? En lo económico, productivo, tecnológico, social, etc

Anexo B Entrevista en profundidad

Nombre y apellido:

Edad del productor:

Localidad (residencia):

Nivel de educación:

1-¿Hace cuantos años que la familia es agricultora? ¿Quién empezó con la actividad vitícola?

2-¿Cómo está conformada la familia? (hijos y edad) ¿Viven todos en la finca? ¿Qué tareas desempeñan en la finca cada uno? (organización familiar del trabajo) ¿Tiene mano de obra remunerada? ¿Desde cuándo? ¿Qué tareas realizan? ¿En forma transitoria o permanente? ¿Tiene contratista?

3-¿La actividad vitivinícola representa los ingresos principales para la familia? ¿Sino que porcentaje representa? (actividad principal y pluriactividad)

¿Realizan otra actividad complementaria? Desde cuándo? ¿Quien la realiza de los miembros de la familia? ¿Es transitoria o permanente?

¿Cómo distribuye los ingresos obtenidos en total (producción + otra actividad) en el año tanto para los gastos familiares como productivos? ¿Cómo viven con los ingresos el día a día?

4-¿Cómo han adquirido los conocimientos (herencia, cursos, pares, técnicos, instituciones, etc)?

5-¿Están integrados en algún grupo de productores, cooperativa, gremio, asociación? ¿Desde cuándo? ¿Qué tareas realizan en esta integración? (asociativismo) ¿En qué siente que la integración le ha aportado a ud como productor? ¿Ud. cree q ha tenido o tiene mayor estabilidad por estar integrado? ¿Por qué? ¿Han mejorado sus en sus ingresos por estar integrados? ¿de qué manera? ¿A tenido mayor vinculación con otros productores, bodegas, ha aportado a sus vínculos a nivel social?

6- ¿Trabajan formal o informalmente con una o más bodegas? ¿Por qué? ¿Hace cuanto tiempo existe esta relación? ¿Qué beneficios recibe de esa integración? (asesoramiento técnico, insumos, productos fitosanitarios, adelanto de dinero, apoyo en accidentes climáticos, etc) ¿Cuál es la modalidad de venta de su producción? ¿Esta modalidad de venta es por opción propia o impuesta por las crisis o el mercado? ¿Si elabora le vende a la misma bodega u otra diferente? ¿Por qué? ¿Cómo es la forma de pago, a cuantos días? ¿Cumple generalmente la bodega con lo acordado en precio y forma de pago?

7- ¿Son elaboradores de vino casero con parte de su producción? (autoproducción)

¿Realizan algún tipo de conservas caseras? ¿Desde cuándo?

8-¿Participa la familia en organizaciones locales, ya sea que tengan que ver con lo productivo o con lo que refiere al habitat en general (instituciones, unión vecinal, municipios, grupos, etc)? ¿Qué tareas realizan? redes del productor familiar

9-En los años 80 cuando se produjo la crisis de sobreproducción, la caída del Grupo Greco ¿A uds los afectó? ¿Cómo? ¿Qué hicieron en ese momento, como pasaron esos años? ¿A quién le vendieron la uva?

10-Ahora si nos vamos a los 90 que fue otra época que marco cambios en la vitivinicultura ¿Como la vivieron uds? ¿Qué significó para la zona Este esos cambios? Dentro de la finca, en las ventas, etc... hicieron cambios? ¿Cuáles?

11-Vamos ahora a la crisis 2000- 2001 que se produjo la devaluación, ya no mas 1 peso 1 dólar....¿cómo se vivió esta crisis en la vitivinicultura? ¿En la finca como influyó esto? ¿Tuvieron que hacer cambios? ¿Cuándo los hicieron?

12- Y en la actualidad ¿Cómo les va con la actividad vitícola? ¿Cómo ven la continuidad de la producción familiar en unos años? Se va a mantener la cantidad de productores, aumenta o disminuye.

13-¿Cómo ha sido la relación con las bodegas o coop en los últimos 30 años? ¿Qué cambios se han producido y por qué? (En las formas de pago, contratos, asesoramiento, entrega de insumos, etc) ver estrategia de subordinación o fidelización

14-¿Han recibido en algún momento crédito y/o, subsidios? ¿Cuáles? ¿Los montos fueron importantes para su finca y/o su familia? Ver el destino de los fondos

15-¿Son beneficiarios de alguna ayuda social o de algún programa en la familia?

16-¿Qué significa para uds ser productores vitícolas?

17-¿Cuales creen vos o uds que son las principales limitantes para seguir siendo productor?

Anexo C Ficha técnica- productiva

- 1- Cantidad de fincas:
- 2- Superficie total fincas:
- 3- Superficie total con vid:
- 4- Tiene otros cultivos ¿Cuáles?
- 5- Cuadro de variedades (datos productivo)

n° fincas	Localidad	Sup. Vid (ha)	Variedad	Año implantación	Rto (qq/ha)	Sistema conducción	Tipo de poda	Sistema riego	Tela antigranizo	Destino Producción

- 6- Explicar el porqué de las variedades que tiene en producción, si es por elección propia o imposición, etc (Estrategia varietal)

- 7- Manejo de las fincas

Tareas	Realiza			Forma	Cuantas veces en el ciclo
	Siempre	Nunca	Eventualmente		
Manejo de suelo				labranza tradicional	
				labranza mínima	
				labranza cero	
Fertilización				Abono verde	
				Guano	
				Químico	
Control Malezas				Manual	
				Mecánico	
				Herbicidas	
Control Plagas				Químico	
				Integrado	
Control				Preventivos	

Enfermedades				Curativos	
--------------	--	--	--	-----------	--

- 8- ¿Ha tenido daños por granizo y/o helada en los últimos 10 años?
- 9- Maquinaria: ¿Posee tractor, cual es el año de compra? ¿Cuál es su estado general?
 ¿Posee pulverizadora, año de compra? ¿Cuál es su estado general?
 ¿Qué implementos posee?
- 10- Mecanización de tareas: ¿es necesario a su criterio la mecanización de algunas tareas? ¿Cuáles?
- 11- ¿Reciben asesoramiento técnico? ¿de quién particular o de algún organismo del Estado? ¿Realizan análisis de costo? ¿desde cuándo?
- 12- ¿Cuáles han sido los cambios más importantes que ha hecho en la unidad productiva en los últimos 10 años? ¿ha hecho inversiones? ¿en qué? ¿Con capital propio o vía crédito?
- 13- ¿Qué piensa hacer en la unidad productiva el año que viene o el otro año? (corto plazo)
- 14- Calidad: ¿Qué entiende cuando se habla de calidad en la vitivinicultura?
- 15- ¿Con qué parámetros mediría Ud. la calidad de sus uvas en su unidad productiva?
- 16- ¿Cuáles son las perspectivas a futuro de la familia en la vitivinicultura en la zona Este? (largo plazo)

Índice de cuadros

- Cuadro n°1: Tipos según Obschatko (2009) en la zona Este de Mendoza
- Cuadro n°2: Principales cultivos implantados en la provincia de Mendoza CNA 2008
- Cuadro n°3: Principales cultivos en el oasis Este de Mendoza
- Cuadro n°4: Sistemas de producción vitícolas del oasis Este
- Cuadro n°5: Estructura Agraria Vitivinícola del oasis Este
- Cuadro n°6: Superficie cultivada y porcentaje según destino de la uva
- Cuadro n°7: Distribución varietal según color de la uva y producción en qq (quintales)
- Cuadro n°8: Edad del productor vitícola en el oasis Este
- Cuadro n°9: Nivel de instrucción de los productores en el oasis Este
- Cuadro n°10: Edad de los viñedos en el oasis Este
- Cuadro n°11: Sistema de conducción en el oasis Este
- Cuadro n°12: Edad de los tractores en el oasis Este
- Cuadro n°13: Sistema de riego en el oasis Este
- Cuadro n°14: Forma de organización del trabajo en el sistema vitícola del oasis Este
- Cuadro n°15: Costos operativos de producción según tipo de uva en el Oasis Este
- Cuadro n°16: Precios promedios ponderados pagados al productor en el Oasis Este
- Cuadro n°17: Evolución del número de viñedos según oasis de Mendoza
- Cuadro n°18: Evolución de la superficie con vid en los distintos Oasis mendocinos
- Cuadro n° 19: Evolución de la cantidad de viñedos según escala de superficie en el oasis Este
- Cuadro n°20: Evolución de la extensión de los viñedos según escala de superficie en el oasis Este
- Cuadro n° 21: Inversiones extrajeras en la vitivinicultura mendocina por oasis 1999 al 2004
- Cuadro n°22: Evolucion de superficie cultivada según variedades en el oasis Este
- Cuadro n°23: Participación varietal de las distintas zonas vitícolas de Mendoza
- Cuadro n°24: Caracterización de los tipos de productores entrevistados
- Cuadro n°25: Composición de los ingresos familiares según tipos de productores familiares

Índice de figuras

Figura n°1: Mapa de los Oasis vitivinícolas de Mendoza

Figura n°2: Complejo Vitícola Oasis Este de Mendoza

Figura n°3: Bodegas y Plantas elaboradoras de vino y mostos en el Oasis Este

Figura n°4: Evolución de precios de uva, vino y costo de producción

Figura n°5: Evolución de los precios de uva, vino y costo de producción e insumos

Figura n°6: Evolución de la cantidad de bodegas en la Zona Este

Figura n°7: Evolución de las exportaciones de vino fraccionado y a granel según color en la zona Este

Figura n°8: Evolución de las exportaciones de vino fraccionado según envase en la zona Este