

HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL E INTEGRACIÓN DE LAS PEQUEÑAS EXPLOTACIONES FAMILIARES VITÍCOLAS EN EL DEPARTAMENTO DE LUJÁN DE CUYO, MENDOZA, ARGENTINA DURANTE LA POSCONVERTIBILIDAD (2002-2012).

Juan Ignacio Román¹

1. INTRODUCCIÓN

La vitivinicultura argentina se encuentra en la peor crisis de los últimos 20 años. En esta década, la expansión descontrolada de la implantación de vid sumado a la caída del consumo interno y las exportaciones que ha generado sobreproducción de uvas, sobrestock de vinos y mostos, y una caída generalizada de los precios de los últimos 4 años consecutivos. En este contexto, en Mendoza actualmente existen alrededor de 12.000 productores pequeños con menos de 10 hectáreas. De los cuales, cerca de 6.000 no se encuentran integrados verticalmente ni cooperativizados. Esto muestra la gran vulnerabilidad, inestabilidad y falta de rentabilidad de una gran cantidad de productores, que persisten con serios problemas de articulación con las bodegas.

Dentro este escenario, son los pequeños productores familiares vitivinícolas los que han visto más afectados por la caída de los precios y la imposibilidad de colocar su producción en el mercado, dato que señala las fuertes inequidades y desigualdades que persisten dentro de este complejo agroalimentario. Todo esto cuestiona seriamente el éxito de las políticas

¹ Lic. en Sociología. Ponencia escrita para las 2º Jornadas de Sociología, “*Balance y desafíos de una década larga (2003-2015): aportes y debates desde la Sociología*”. Actualmente integrante del proyecto de investigación “*Estructura y movilidad social en Mendoza. Un examen de las trayectorias ocupacionales y educativas en el modelo de la post-convertibilidad*”. Becario de investigación de la Secretaría de Ciencia, Técnica y Posgrado, con el proyecto “*Transformaciones en el complejo vitivinícola mendocino durante la posconvertibilidad (2002-2014). Conflicto e integración entre bodegas y pequeñas explotaciones vitícolas. Mendoza, Argentina*”. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales / Universidad Nacional de Cuyo. Mail: juaniroman88@gmail.com

sectoriales actuales y abre la posibilidad de señalar la persistencia de los problemas estructurales de la década de los '90, que aún no han sido resueltos.

En este sentido, la presente ponencia tiene dos objetivos. Por un lado, observar la persistencia o desaparición de los pequeños productores familiares vitivinícolas durante el período de la posconvertibilidad (2002-2012). Y por el otro, analizar las relaciones de integración asimétrica que entablan con el sector bodeguero, que trae aparejado la aparición de nuevas figuras como la del productor supervisado.

Este trabajo utilizara fuentes estadísticas del INV y los Censos Nacionales Agropecuarios para observar el comportamiento del complejo vitivinícola durante el período analizado. Y a través de entrevistas observar las relaciones que entablan los pequeños productores con el sector bodeguero. El recorte espacial de este estudio es el Departamento de Luján de Cuyo ubicado en la Primera Zona de Riego irrigado por el Río Mendoza.

2. TRANSFORMACIONES SOCIO-PRODUCTIVAS DE LOS COMPLEJOS AGROALIMENTARIOS EN EL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACIÓN

A nivel internacional, la nueva oleada de mundialización capitalista conocida como la globalización, genero profundas transformaciones en los complejos agroalimentarios mundiales. Esta genero una mayor reestructuración de los regímenes agroalimentarios mundiales a través de una estructura mayormente descentralizada, con una mayor integración de eslabones a nivel mundial de la producción de alimentos. Además este proceso tuvo como principal protagonista a los grandes complejos agroalimentarios transnacionales que articulaba desde la producción primaria, su industrialización y posterior comercialización en los mercados mundiales hasta la boca del consumidor (Teubal, 2005).

En Argentina, este proceso significo desde mediados de la década de los '70 un fuerte proceso de reestructuración de su economía que va a ser continuado y profundizado durante la década menemista de los '90. Esta significó la apertura de la economía nacional, la liberalización de los capitales internacionales, la reestructuración del estado a favor de los capitales extranjeros y más concentrados que vieron en la producción primaria y

agroindustrial orientada al mercado internacional un atractivo importante para destinar sus inversiones productivas (Azcuy Ameghino, 2008b).

La vitivinicultura mendocina no estuvo ajena a dicho proceso. Desde sus orígenes a fines del siglo XIX, la industria del vino en Mendoza estuvo destinada al abastecimiento del mercado interno aprovechando la creciente demanda de la población inmigrante que se radicaba en las grandes ciudades, principalmente Buenos Aires. Esto le imprimió características particulares que generó que esta agroindustria tuviera un gran desarrollo técnico precoz, orientado a la producción masiva de vinos de baja calidad enológica y destinada al mercado interno a principios del siglo XX. Características que van a mantenerse, no sin crisis, prácticamente durante un siglo, hasta la década del '80 (Mateu y Stein, 2008).

En este marco, la crisis definitiva de este modelo centenario vitivinícola, producto de la caída masiva del consumo per cápita con su consecuente sobreproducción de uvas y sobrestock de vinos a finales de los '80, creó las condiciones para que las clases dominantes de la época buscaran a través de la diversificación productiva hacia otras producciones y la inserción competitiva en los mercados internacionales una salida a los problemas estructurales no resueltos del modelo (Azpiazu y Basualdo 2001; Gago, 2001; Mateu y Stein, 2008).

Esto generó que grandes dotaciones de capitales extranjeros y regionales se radicaran en la provincia a través de la compra de activos y fusiones de bodegas preexistentes principalmente, o a través de la construcción de nuevas bodegas secundariamente. Y le imprimió definitivamente una nueva orientación al modelo orientado a los vinos de calidad destinados a los mercados internacionales. Esto implicó una fuerte reconversión productiva varietal y técnica a la producción primaria de vid, que no pudo ser llevada a cabo por la gran mayoría de pequeños productores familiares vitivinícolas. Sólo en Mendoza, esto significó la desaparición entre 1988 y 2002 de cerca de 6.000 productores menores a 10 has., que no pudieron reconvertirse, saliendo definitivamente del negocio vitivinícola. Pese a esto en la actualidad existen cerca de 12.000 productores que por su escala pequeña se ven seriamente dificultada su rentabilidad y por ello su posibilidad de continuar.

En el marco del nuevo contexto de devaluación, nos preguntamos qué ha sucedido durante estos últimos 10 años en la provincia con el eslabón más débil del complejo: los pequeños productores primarios de vid. ¿Quiénes son estos productores?, ¿el nuevo contexto de devaluación detuvo el proceso masivo de expulsión de productores o lo ha acelerado?, ¿se han agravado las relaciones asimétricas entre los viñateros y la eslabón agroindustrial?, ¿qué tipo de relaciones mantienen estos dos agentes dentro del complejo?. El presente trabajo busca dar luz a algunas de estas preguntas.

3. DEBATE EN TORNO A NOCIÓN DE EXPLOTACIÓN FAMILIAR: VIEJO PROBLEMA TEÓRICO PARA NUEVOS ESEENARIOS.

Actualmente se observa el retorno de la problemática de los sujetos sociales que conforman la pequeña producción en la agricultura a la agenda política. En nuestro país, el retorno de la cuestión agraria se debe a la constatación de las consecuencias económicas y sociales que el proceso de especialización y concentración de la actividad agrícola ha tenido. Entre las consecuencias producidas por la globalización, una de las principales fue que ha puesto en jaque la posibilidad de persistencia de miles de pequeños y medianos productores agrarios en todas las regiones del país. Justamente durante el período intercensal 1988-2001 desaparecieron casi 200.000 explotaciones agrícolas en todo el país (Azcuy Ameghino, 2008b).

Sin embargo, pese a esto existe todavía en el medio rural latinoamericano la persistencia de profundas asimetrías y desigualdades, que impiden una aplicación directa de ciertas categorías como campesinos, farmers o pequeños empresarios.

En este sentido, la noción de Heterogeneidad Estructural (HE) señala que el agro latinoamericano se caracteriza por la convivencia por un lado, de una base numerosa de trabajadores agrícolas, campesinos sin tierra, pequeños y medianos productores y empresas que se encuentran en la pobreza o marginalidad, que apenas logran la subsistencia y se ven relegados a los mercados menos dinámicos² (Murmis, 1992), y por el otro, la coexistencia de un sector oligopólico de grandes complejos agroalimentarios, de origen transnacional y

² Murmis (1994) estima que casi el 60% de las explotaciones en Latinoamérica está compuesta por campesinos y pequeños productores agrícolas.

regional, que han podido adecuarse a los requerimientos tecnológicos y de calidad internacional. (Bisang y Gutman, 2005).

A la vez que existen profundos procesos de diferenciación interna dentro de capas que anteriormente eran consideradas homogéneas. Retomando el concepto de heterogeneización social, Bustos (2009) señala que la pequeña producción agraria se encuentra en un proceso de diferenciación social. Los sujetos que forman este universo muestran “*la persistencia o desaparición de sus rasgos fundamentales y la adopción de elementos no característicos del mismo, coexistiendo con los otros y de desaparición de atributos típicos*” (p.19).

Este proceso de heterogeneización, se complejiza más si tenemos en cuenta, como señala Balsa y López (2011), que sugieren incorporar al análisis el tipo de relaciones en las que se insertan los agentes sociales dentro del contexto capitalista como criterio para diferenciarlos. En contextos donde sólo se vende la producción al mercado (como el caso de la vitivinicultura), el productor no puede volcar su producción al autoconsumo sino que todas sus necesidades deben ser satisfechas fuera de la unidad productiva, es decir, vía mercado. Esto hace que quede a merced de las condiciones de precios y calidad que le son impuestos por el mercado o los eslabones industriales o comerciales concentrados que se encuentran fuera del sector primario³. Y que según Balsa y Lopéz (2011), adquieran la forma de unidades familiares “*modernas*”.

Esto abre nuevos interrogantes sobre la persistencia del productor familiar *independiente*, ya que no solo será necesario contemplar la organización interna de la producción de la unidad, sino entre otras cosas, el tipo y grado de relación que entablan con los circuitos productivos capitalistas externos. En este sentido, las dimensiones de subordinación y control que otros agentes realizan sobre el pequeño productor van a cobrar vital importancia para observar dentro de qué proceso está inserto. Esto se traduce en dos formas principales. Por un lado, los eslabones industriales van a imponer una serie de controles sobre la producción para garantizar en tiempo, forma y calidad sus provisiones de materia

³ Soverna, Tsakoumagkos y Paz (2008) también utilizan esta variable de diferenciación en el mismo sentido que el presente proyecto.

prima. Y por el otro, la relación de dependencia que los productores entablan con los nuevos fabricantes de insumos. Ambos eslabones, al poseer el monopolio de las innovaciones y paquetes tecnológicos fuerzan a introducir nuevos usos y modificaciones productivas en las pequeñas explotaciones (Gutman y Gatto, 1990). Esto hace que se vuelva imprescindible la incorporación al análisis de la variable de grado de integración/subordinación al mercado.

Es decir que es posible ver distintos matices que presenta la heterogeneización en cada tipo social si se considera el grado o relación de subordinación productiva que posee el productor con la bodega. Esto se traduce en el vínculo o tipo de relación comercial, las formas de control directo sobre el proceso productivo y la fuerza de trabajo, la fijación e imposición de precios, en condiciones por fuera de las de mercados, por parte de las bodegas. Esto produce que las relaciones que entablen con el sector industrial sean relevantes para comprender los procesos de diferenciación que sufre este actor.

1.4.1. OPERACIONALIZACIÓN DEL CONCEPTO DE PEQUEÑO PRODUCTOR

Para caracterizar el fenómeno de heterogeneidad estructural en la realidad social agraria mendocina, se intenta clasificar a los pequeños productores agrícolas en tipos sociales según las relaciones sociales de producción (trabajo asalariado/trabajo familiar). Se considera que a pesar de las mutaciones que ha sufrido el agro en general sigue siendo una variable ineludible para el análisis. Pero también se incorporan otras dimensiones de peso, como el grado de capitalización (Archetti y Stolen, 2005) y a el grado de integración a la agroindustria a través del mercado.

Usualmente la categoría de pequeño productor trae aparejada el problema de definir con precisión los límites máximos por los cuales se considera “pequeña” a este tipo de producción. Obschantko, Foti y Román (2007) señalan que para caracterizar una explotación *pequeña*, es usual referirse al tamaño en términos cuantitativos. Se utiliza el tamaño de explotación que no permite alcanzar un nivel de rentabilidad compatible con cierto nivel de capitalización o que sólo genera ingresos que habilitan la reproducción simple de la unidad familiar.

En el presente trabajo se pretende incorporar la noción de integración entre el eslabón primario con el industrial mediante el **agricultura de contrato o integración difusa vía poder de mercado** (Teubal 1999; Martin, 2009). Es decir, que este tipo de productores se encuentran bajo un acuerdo o contrato de palabra informal y no están cooperativizados ni integrados directamente a una bodega, pero que al destinar el total de su producción al mercado tienen una relación muy estrecha con los requerimientos del eslabón industrial. Martin (2009) utiliza la noción de integración “**difusa**” haciendo referencia a que “*las condiciones y poderes que regulan esta articulación, no se evidencian a partir de un análisis superficial. Por el contrario, actualmente un viticultor no sabe muy bien si está integrado o no, en qué consiste esa integración y mucho menos quién es la otra parte (industrial) con la que él se integra. Esto determina que aunque necesariamente existe una integración, las características de ésta son bien diferentes de las que conoció tiempo atrás*” (Martin, 2009, p. 86).

Sin embargo, el productor presenta diversos grados de control y supervisión técnica a través agrónomo o enólogo, mostrando indirectamente el grado de integración/subordinación a la agroindustria bodeguera.

De este modo, queda definido la **Pequeña Explotación Familiar Vitícola no integrada (PEFV)** por las siguientes características:

1. *predominio de la mano de obra del productor y su familia en las tareas productivas y/o de la gestión técnica.*
2. *limitado o nulo acceso al capital, al crédito, a la moderna tecnología y a la información estratégica.*
3. *escala productiva o dimensión económica que difícilmente le permite sobrepasar las necesidades de reproducción familiar y de su explotación (no más de 20 has)⁴.*
4. *inserción productiva y comercial que limita su capacidad de acumulación y por lo tanto reproduce su condición de PEFV.*

⁴ Según los últimos de informes de ACOVI (2013), la rentabilidad de una unidad de 20 has. de vino tinto fino ya presentaba serias dificultades para ser rentable. Hemos tomado como referencia esta escala para determinar como límite máximo a este tipo de explotaciones como pequeñas.

5. *producción orientada totalmente al mercado, cuyo destino es la agroindustria procesadora vitivinícola y el aprovisionamiento de insumos y medios de producción se realizan vía mercado.*
6. *falta de integración a la cadena de elaboración, fraccionamiento y comercialización y participación solamente en el eslabón primario, realizando su producción en la primera venta a través de un vínculo comercial con los agentes del proceso de elaboración (bodegas).*
7. *posición subordinada dentro del complejo agroindustrial, ya que la industria determina en gran medida las condiciones de producción, de precio y de rentabilidad de los pequeños productores.*

Luego de esta revisión conceptual, el presente trabajo busca vincular los fenómenos de heterogeneización estructural del sector agrario mendocino a través de una forma de integración indirecta que sufren los pequeños productores vitícolas. La hipótesis de investigación reside en señalar que los procesos de integración indirecta al complejo agroindustrial, generan diversas maneras de relacionarse y entran procesos de subordinación productiva con las bodegas. Esto lleva a que los pequeños productores se vean empujados a emprender mutaciones al interior de la producción, que genera la capitalización de unos pocos que incorporan trabajo asalariado, calificado y/o tecnología para adecuarse a los parámetros de calidad.

Por ello, este tipo de análisis busca dar cuenta de las características que este tipo de productor sufre como consecuencia de las transformaciones operadas en el sector agrícola en los últimos años y, por otro, la relación conflictiva que entabla con el sector agroindustrial bodeguero que amenaza a los productores del sector con desaparecer de la realidad socio-económica agraria.

3. NUEVO CONTEXTO POLITICO ECONOMICO EN MENDOZA ¿VUELTA DE PÁGINA DEL MODELO?

En Mendoza, la crisis del régimen de convertibilidad supuso hacia fines de los '90 el estancamiento de su economía y pérdida de competitividad de los grandes bodegueros,

producto de un tipo de cambio alto. Esto significó una sumisión en la pobreza de grandes sectores de pequeños productores de uva que vieron la caída de sus precios durante el período 2000-2002.

La devaluación del peso significó la reactivación de la economía orientada a la exportación producto del abaratamiento de la mano de obra local, la posibilidad de vender en el mercado internacional a precios competitivos nuevamente y una recuperación económica generalizada en los precios de la uva y del vino, en general. Junto a esta reactivación, la creación de un sistema de retenciones al vino que rondaba el 5% a valor FOB, la creación de la Subsecretaría de Agricultura Familiar y la constitución de la COVIAR generó la consolidación hegemónica dentro del complejo vitivinícola en manos de los sectores dominantes (para ver esto ver Mateu, 2015)⁵.

Sumado a esto, la falta de control sobre la implantación de uva que aumento 8,4% en la provincia y significó tan sólo la radicación de 30.000 hectáreas en 10 años⁶. Sin embargo, a finales de 2011, las señales de la caída de los precios internacionales con su consecuente caída en el consumo internacional y el aumento de los precios locales, produjo la caída estrepitosa de esta “burbuja” vitivinícola produciendo una fuerte sobreoferta en la producción primaria que impacta en los precios que los pequeños viñateros perciben y que exista todavía abusos por parte del eslabón más fuerte que forman el sector industrial, poniendo en evidencia que nuevamente el productor es el elemento de ajuste ante las crisis.

En síntesis, el nuevo tejido institucional-económico abre una serie de interrogantes sobre la eficacia y objetivos de las políticas actuales para el sector. Pese a una voluntad política

⁵ En Mendoza, esto se tradujo en la creación de la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR) en 2004. Esta alianza institucional de origen mixto tuvo como principales impulsores a organismos del Estado Nacional y Provincial, el sector de grandes bodegueros, entidades científico-técnicas del sector y conto con el apoyo de las organizaciones de pequeños y medianos productores vitivinícolas. La misma se cristalizó en la formulación del PLAN ESTRATEGICO VITIVINICOLA (PEVI 2020) que tuvo como finalidad a) posicionar los grandes vinos varietales argentinos en los mercados del norte; b) fortalecer el mercado internacional latinoamericano y reimpulsar el mercado interno argentino de vinos y c) desarrollar a los pequeños productores de uva para integrarlos en el negocio de vitivinícola y del jugo concentrado (PEVI 2020: 2002).

⁶ Para más datos, ver Román (2015).

expresa de la COVIAR de resolver los problemas de la rentabilidad de los pequeños productores y de su supervivencia existen todavía políticas que mantienen el status quo heredado de la década menemista, donde prima la inserción exportadora, la falta de control en la radicación de uvas y la falta de apoyo a los pequeños productores.

4. ANALISIS DE RESULTADOS.

4.1. IMPACTOS SOCIALES EN LA ESTRUCTURA AGRARIA DE LUJÁN DE CUYO.

Dentro de este contexto expansivo de la producción de vid, cabría preguntarse cómo ha sido el comportamiento respecto a todos los actores involucrados, qué impactos ha tenido respecto a la concentración de la tierra y el universo de pequeños productores. Para ello se analizará el siguiente cuadro:

CUADRO N° 1. Cantidad de EAPS según escala para el Departamento de Luján de Cuyo. Mendoza.

Tamaño	1988	2002	2008	1988	2002	2008	Dinámica
0-9,9	436	309	241	100%	70,9%	55,3%	Muy recesiva
10- 24,9	145	133	134	100%	91,7%	92,4%	Menos Recesiva
25-49,9	59	76	77	100%	128,8%	130,5%	Dinámica
50-99,9	24	37	48	100%	154,2%	200,0%	Muy Dinámica
100 y más	14	14	25	100%	100,0%	178,6%	Muy Dinámica
Total	678	569	525	100%	84%	77%	Recesiva

Fuente: Elaboración propia en base a pedido especial al INTA. Realizado por la Ing. Agr. María Eugenia Van Den Bosch. CNA (1988, 2002 y 2008).

El Cuadro N° 1 muestra una tendencia generalizada en la disminución de las explotaciones agropecuarias. Se puede decir que para el año 1988, previo a la reconversión productiva, en Luján existían poco más de 678 explotaciones. Durante la convertibilidad la reestructuración productiva significó la desaparición del 29,1% de todas las explotaciones y para el período corto intercensal de 2002-2008 estas tendencias continuaron con la desaparición del 15,6% respecto al censo anterior.

Ahora bien, según la escala de extensión se puede decir que la estructura productiva de Luján está compuesta por una base amplia de pequeños productores, en la cual, durante el último censo agrícola, el 55,3% de las explotaciones no alcanzaba las 10 hectáreas. Sin embargo, cabe señalar la fuerte concentración territorial debida el crecimiento de explotaciones de 100 y más hectáreas que muestra una dinámica expansiva.

CUADRO N° 3. Superficie de EAPS según escala para el Departamento de Luján de Cuyo.

Tamaño	1988	2002	2008	1988	2002	2008	Dinámica
0-9,9	1.900	1.352	1.092	100%	71%	57%	Muy Recesiva
10- 24,9	2.298	2.208	2.154	100%	96%	94%	Menos Recesiva
25-49,9	2.045	2.653	2.878	100%	130%	141%	Muy dinámica
50-99,9	1.556	2.508	3.371	100%	161%	217%	Muy dinámica
100 y más	2.806	2.395	4.701	100%	85%	168%	Muy dinámica
Total	10.605	11.116	14.196	100%	105%	134%	

Fuente: Elaboración propia en base a pedido especial al INTA. Realizado por la Ing. Agr. María Eugenia Van Den Bosch. CNA (1988, 2002 y 2008).

En relación a la superficie implantada, si se compara el tamaño de la explotación media, observamos que pasó de 15, 6 hectáreas a 27 hectáreas para el último censo agrícola. Esto nos da un claro indicador del aumento de la escala necesaria para seguir siendo rentable y la tendencia a la concentración territorial que ha ocurrido durante la posconvertibilidad.

Luján presenta una clara expansión de su superficie implantada. Sin embargo, podemos decir que durante el período 2002-2008 las explotaciones de 50 a 100 han sido las explotaciones que más aumentaron durante este período. Seguidos por las de 100 o más. Esto muestra un proceso de medianización y concentración creciente en explotaciones de grandes dimensiones dentro de la estructura productiva del departamento. Las explotaciones mayores a 100 hectáreas representaban para el año 2002 el 21,5% del total de la superficie, porcentaje que aumentó al 33,1% en el 2008.

Estos datos muestran que las desigualdades entre los distintos agentes no sólo no se han modificado sino que se han profundizado más aún. La desaparición de pequeños

productores no ha disminuido, sino que más bien parece acelerarse. La contracara de esto se observa en el aumento de las explotaciones de más de 50 hectáreas. Esto muestra que la posconvertibilidad no ha significado una mejora de peso para los pequeños productores vitícolas.

4.2. RELACIONES ASIMÉTRICAS EN LA INTEGRACIÓN.

El Complejo Vitivinícola Mendocino durante toda su historia ha destinado prácticamente la totalidad de la producción primaria de vid hacia la elaboración de vinos, lo que ha producido que el eslabón industrial concentre, a través de la compra, el destino de la producción primaria y opere dentro del complejo como un oligoposonio vía mercado. Sin embargo, a fines del siglo XX se han producido importantes modificaciones que han complejizado la articulación agro-industria. Como se señaló anteriormente, los cambios respondieron, por un lado a la inserción del complejo a un contexto económico globalizado y por el otro, se deben atribuir a modificaciones específicas en la industria vitivinícola, entre ellas la concentración y consolidación de las bodegas como “núcleo” de esta cadena agroindustrial (Martin, 2009).

Es decir, que la relación siempre conflictiva entre viñateros e industriales ha sufrido grandes cambios, relación en la cual se han incorporado ahora nuevos elementos que se agregan a los tradicionales. Anteriormente, en mercados donde la orientación era hacia vinos de baja calidad enológica, la principal dimensión de subordinación estaba dada por las condiciones de pago solamente. En cambio, en Luján de Cuyo, donde la orientación hacia la calidad y la exportación ha sido dominante, el control por parte de las bodegas reporta una serie de dimensiones más complejas que no sólo quedan definidas en sus condiciones de pago sino que avanzan también hacia cambios sustantivos en las formas de supervisión de la producción y control del trabajo.

En la presente investigación se analizó diversas dimensiones complejas que comprenden las relaciones de articulación entre el eslabón primario y el secundario:

- *El grado de control sobre el proceso productivo*: es decir, control sobre qué se produce y con qué tecnologías.

- *El grado de control sobre la fuerza de trabajo:* es decir, control sobre quiénes producen y la organización del trabajo.
- *Control sobre condiciones y formas de pago:* es decir, determinación del precio de la uva y las formas de pago.

Dentro de este universo, nos interesa analizar el conjunto de productores no integrados que se encuentran bajo la **agricultura de contrato** o **integración difusa vía poder de mercado** (Martin, 2009).

4.4. TIPOLOGÍA DE PRODUCTORES Y SUS DISTINTAS FORMAS DE INTEGRACIÓN EN EL DEPARTAMENTO DE LUJÁN DE CUYO

El aporte específico que pretende hacer esta investigación es construir un tipo o forma de integración de los pequeños productores familiares que se encuentran articulados bajo la agricultura de contrato o indirectamente vía poder de mercado.

Justamente, en este apartado se intenta caracterizar a los productores a partir de una serie de dimensiones y variables que se ponen en juego dentro de sus unidades productivas y que combinan diferentes formas de trabajo, capital y tierra, como sus trayectorias productivas a lo largo del tiempo. A su vez, se considera que la forma-modalidad de inserción que ha entablado el productor con el eslabón industrial, funciona como un elemento más de consideración que debe ser central para poder caracterizarlos.

En este sentido, la calidad y capitalización, expresan diversas formas de articulación entre productores-industria por lo que suponen diferentes tipos de productores integrados. Estos diferentes tipos de productores se pueden caracterizar a través de rasgos típicos que los diferencian sustancialmente en las condiciones en las que organizan la producción y el trabajo, el grado de control/supervisión de su viñedo, su racionalidad y estrategia productiva como los impactos en su rentabilidad económica y por ello su continuidad como productores.

En consecuencia según la investigación y el trabajo de campo realizado se puede diferenciar claramente tres tipos de productores que serán expuestos a través de una matriz elaborada en base a los casos analizados.

MATRIZ DE TIPOS DE INTEGRACIÓN

DIMENSIONES DE CONTROL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA		INDICADORES	PRODUCTOR SUPERVISADO	PRODUCTOR FIDELIZADO	PRODUCTOR DE INTEGRACIÓN OCACIONAL O FLEXIBLE
Posesión (Control sobre cómo se produce)	Control sobre los medios de trabajo	Qué producir: Calidad del producto.	La supervisión sobre la calidad y cantidad es total. La bodega busca producir uva de alta calidad enológica destinada a vinos Premium de alto valor la botella destinada a la exportación.	El control sobre la calidad y la cantidad depende del mercado al que destina la uva. En general la uva producida es de media- baja gama. Lo utilizan para hacer bases o vinos de exportaciones de mediano-bajo precio.	El seguimiento de la bodega es ocasional. La bodega amplía su producción si tiene garantizado una venta. Como en el caso anterior lo utilizan para hacer bases o vinos de exportaciones de mediano-bajo precio.
		Cuánto producir: Cantidades a producir.	El rendimiento de la viña es bajo pero de alta calidad enológica. El productor puede llegar a producir 60-75 quintales hectáreas. Recibe mejor precio pero vende menor cantidad.	El rendimiento de la viña es controlado por la bodega para llegar a los 100 quintales/hectárea.	El productor ha incorporado algunos elementos de control de la calidad por lo que también mantiene su producción no mayor a las 100 quintales/hectáreas.
		Con qué tecnología producir:	Se incorporan todas las tareas culturales necesarias para garantizar la mejor calidad de la uva. Se realizan el desbrote, deshoje y raleo. Se utiliza sistema de labranza cero.	El productor incorpora algunas tareas de gestión y manejo de la viña. No recurre al raleo como punto crítico.	El productor incorpora algunas tareas, pero evita incorporar las tareas que le impliquen un costo excesivo.

	Control de la fuerza de trabajo	Cómo producir: Incorpora trabajo técnico y calificado en su producción.	El trabajo está en manos de un técnico o encargado de la bodega que contrata trabajadores ocasionales. En algunos casos el productor trabaja la viña y comparte la gestión con el encargado. En otros, el encargado realiza todos los trabajos y el productor solo controla las tareas. En algunos casos la bodega, terceriza el trabajo a través de una cooperativa de trabajo y el técnico encargado de la bodega supervisa los trabajos.	La supervisión se realiza en momentos críticos del ciclo productivo principalmente poda y cosecha. El productor todavía realiza actividades dentro de la finca particularmente el riego y mantenimiento. He incorpora en algunos casos mano de obra temporaria para la cosecha y poda.	En general, solo en el momento de la cosecha hay un enviado de la bodega que supervisa la calidad de la uva. En algunos casos, la bodega lleva sus propios cosechadores que le son descontados del pago de la uva producida. En el resto, del ciclo productivo las tareas sólo las realiza el productor con su familia.
Propiedad económica (control sobre qué se produce)	Qué producir - En qué re invertir:	Reconversión, Modernización tecnológica.	En estos casos el productor es forzado a incorporar las técnicas y manejos culturales necesarios para garantizar la máxima calidad posible. También es obligado a incorporar trabajo calificado sobre todo en la cosecha que realiza mediante bines.	En algunos casos. El tipo de varietal para reconvertirse fue decidida en base a la situación de mercado o “lo que la bodega necesitaba”. Esto construyo una relación de fidelización con la bodega que le garantizaba la compra.	El productor pese a que no percibe claramente si está integrado o no, ha incorporado tareas mínimas que le garanticen una uva que pueda ser colocada en el mercado.
	Formas de contrato, condiciones en el		Este productor recibe el precio más alto de todos los casos analizados. Recibe 510 pesos por	El productor recibe el precio medio del mercado. 460- 480 por el quintal.	El productor es el que recibe el precio más bajo y las peores condiciones de pago.

	<p>precio y forma de pago.</p>	<p>el quintal. Sin embargo, los costos productivos que implica producir una uva de alta calidad no compensan la producción. Esta relación difiere de un contrato de arriendo clásico donde los costos los asume el arrendatario. Para este caso, el tipo de relación es un contrato de elaboración de uva donde los costos de producción son asumidos por el productor una vez finalizada la cosecha</p>	<p>Pero sus condiciones de pago son mejores que el resto por lo que funciona como un elemento fidelizador. Al productor se le paga a 30 o 60 días de contado. Muchas veces la bodega hace adelantos para que el productor pueda incorporar capital. Ej.: Compra de maya antigranizo.</p>	<p>Le pagan 380 – 420 pesos el quintal y le pagan a un año. Estas condiciones desventajosas obligan al productor a malvender su uva con tal de lograr el pago total adeudado de la cosecha anterior y/o la colocación de la nueva producción en la bodega.</p>
--	--------------------------------	--	--	--

Respecto al primer tipo, por qué hemos llamado a esta forma de articulación, como **productor “cautivo” o subordinado**. Porque en este tipo de integración, se produce en productores que al poseer un viñedo viejo de alta calidad enológica, la bodega prácticamente realiza el control total del proceso productivo así como decide sobre la organización del trabajo.

En este tipo de articulación si bien el productor mantiene la propiedad jurídica formal de su explotación, las dimensiones sustantivas del control y supervisión ya no las realiza directamente. Estrictamente hablando, este tipo de productor prácticamente desaparece como tal, siendo la figura del productor familiar independiente reemplazado por la del productor supervisado. Las grandes firmas controlan la calidad de la producción de forma indirecta a través de la subcontratación de trabajadores, donde el viñatero pone su unidad productiva, capital (como tractor) y en algunos casos su fuerza de trabajo; y la firma los técnicos, la fuerza de trabajo calificada y los insumos para garantizar en volumen, tiempo y calidad la materia prima necesaria para sus objetivos productivos. Esta forma evidencia claramente relaciones muy originales de subordinación productiva, ya que el hecho de que la gestión sea controlada por la bodega implica una obligación tácita de que el productor les venda la uva a ellos pese a que no existe ningún contrato formal.

Respecto a su racionalidad productiva, podemos decir que los productores comprenden en gran parte que se encuentra en una relación desventajosa. Los costos y tareas que implican garantizar la calidad requerida por la bodega no significan una mejora sustancial en el precio percibido y es interpretada como una relación de intercambio desigual entre productor e industria, en palabras de un productor: *“Ellos viven de nosotros. Nos viven, así es. Porque el pobre pequeño productor qué va a hacer”*. Otro productor entiende que la relación entre propietario de viña-propietario de la bodega no sigue la relación normal entre capital-capital, sino que es reemplazada por una relación entre capital-trabajador capitalizado donde el último cumple el rol de obrero subordinado y asume todos los riesgos productivos. En sus propias palabras: *“Vos sos el obrero de ellos, no sos el propietario de tus cosas, vos tenés todas tus cosas, arriesgás porque si te cae helada, bueno, fuiste”*. Sin embargo, es mantenida este tipo de articulación para mantener la propiedad sin producirse la descapitalización consecuente que significa venderla o abandonarla.

Existe un segundo caso que por el tipo de integración que pudo entablar lo hemos llamado **productor fidelizado**. En tanto, la relación entre productor-bodega se ha construido durante varios años y se basa en relaciones de confianza mutua. Es decir, el bodeguero confía en que el productor va a realizar las tareas necesarias para garantizar las condiciones óptimas para producir una uva de calidad. Y el productor confía en que la bodega va a comprarle la uva. En general, la bodega utiliza este arreglo para garantizar una producción de mediana calidad destinada a la elaboración de bases de distintos cortes de vino y champagnes. Este tipo de relación, en algunos casos, es características de grandes bodegas de larga trayectoria y renombre.

Esta forma más tradicional de articulación agroindustrial se remonta a épocas anteriores cuando era dominante el modelo productivista. Todos los casos analizados, en distintos momentos, han pasado por ella. Algunos entrevistados ubican el momento de ruptura de este tipo de relaciones hace diez o quince años, cuando las bodegas ya no establecen más este tipo de relaciones. Entre las explicaciones que dan los productores podemos encontrar que señalan la inestabilidad del mercado, la radicación de viñedos propios y la inflación.

En síntesis, el productor fidelizado con la bodega se basa en una relación de confianza mutua. Es decir, que en esta forma de articulación cobra vital importancia la utilización del capital social construido en base a relaciones personales con el bodeguero o adquirido a través de contactos personales que tiene algún miembro de la familia dentro de la misma bodega, por lo que este tipo de recursos son muy valorados y estimados y permiten al productor diferenciarse del resto. El tipo de contrato sigue siendo informal o de palabra. Antes de la cosecha se establecen las condiciones generales del contrato, como las tareas que la finca va a necesitar. En algunos casos queda determinada de antemano la cantidad de cuotas a pagar y se señala un precio aproximado de la uva para ese año. Esto hace que este tipo de productores sea el que establezca mejores condiciones, tenga mayor estabilidad y capacidad de negociación que el resto. Además que en muchos casos, esto le permitió poder capitalizarse como por ejemplo incorporando malla antigranizo.

Finalmente, el tercer tipo de productor que comprende la tipología presentada luego de nuestro análisis investigativo, es el del productor que hemos llamado “**intermitente o flexible en vías de desarticulación**”. Este tipo de vinculación se caracteriza porque según

el año o “situación de mercado” las bodegas mantienen una relación de mayor seguimiento de la producción o se mantiene al margen con un control mínimo o nulo. Es decir, que la bodega compraría en momentos expansivos y se contraería en momentos recesivos, esto le daría una gran flexibilidad a la hora de articularse con el eslabón primario, de aumentar o disminuir su producción para aprovechar diferentes nichos de mercado.

En primer lugar, desde la óptica del productor, este tipo de articulación se caracteriza por estar signada por la imprevisibilidad e inestabilidad. Es común que este tipo de productores remarquen como un problema de este tipo de relación no tener predictibilidad de su situación económica ni del mercado al que van a destinar su producción. Esto le da un carácter difuso a este tipo de relación en tanto el productor no comprende si está integrado o no, bajo que modalidad ni quién es la contraparte a la que está integrado. Este productor se encuentra al límite o en vías de estar totalmente desarticulado del eslabón industrial, sin posibilidades reales de poder colocar su producción en el mercado.

Respecto a la racionalidad que cubre a este tipo de productor debido a su integración intermitente o flexible. En los casos analizados, ha incorporado cierto nivel de capitalización e innovaciones productivas y tecnológicas pero sin embargo se mantienen una estrategia más bien reactiva o defensiva. En tanto, realizan las actividades mínimas e indispensables para garantizar la calidad necesaria requerida por las bodegas. Esto se expresa, en que si bien ha incorporado varias de las tareas culturales que le son exigidas por la bodega, no realiza algunas que le impliquen una disminución considerable de los rendimientos como el raleo. También en los años donde la venta de su uva no está garantizada opta por no embarcarse en grandes gastos en insumos que debería realizar, como las curaciones, utilizando solo sobrantes del año pasado o no comprándolos. Este tipo de productor, mantiene este tipo de relaciones debido a que sufrido algunas “estafas” de las bodegas por lo que tiene cierta aversión a embarcarse en relaciones comerciales prolongadas. Es muy común que tenga más de un comprador para evitar estos problemas.

5. CONCLUSIONES

La presente ponencia ha intentado por un lado, indicar como el proceso de expulsión/concentración de las explotaciones ha continuado durante la posconvertibilidad, particularmente señalando la desaparición de miles de pequeños productores en la provincia

y decenas en el departamento de Luján de Cuyo. Esto abre, la posibilidad de señalar que la devaluación, la expansión descontrolada de la uva, el aumento de la radicación de viñedos propio por parte de las bodegas y el grado de concentración industrial ha impactado negativamente en la rentabilidad de miles de pequeños productores familiares que han visto los precios de sus productos disminuidos considerablemente. Como también, señalar las profundas asimetrías que persisten en el complejo vitivinícola mendocino.

La reactivación inicial del complejo producto de la devaluación significo la creación de una “burbuja” que fue aprovechada por los grandes bodegueros para expandir su producción, con posibilidad de producir a precios competitivos aprovechando la coyuntura internacional favorable para colocar su producción en el exterior. Conjuntamente a esto, el amesetamiento del consumo del vino y la recuperación parcial de los salarios supuso una mejora en el mercado interno también. Sin embargo, en la coyuntura actual ante el cambio de las condiciones externas e internas, se ha producido una caída en las ventas y consecuentemente una nueva crisis vitivinícola hasta la actualidad. No existen datos, actuales que demuestren el gran impacto que va a tener esta nueva crisis sobre los miles de pequeños productores familiares de uva, pero el sentido de la misma es claro: nuevamente miles de pequeños productores serán el eslabón de ajuste de la crisis.

Respecto al segundo objetivo, se ha evidenciado que las relaciones de subordinación con la bodega suponen grados diversos de vinculaciones y diferentes dimensiones de articulación. Esto nos permitió señalar, que existen relaciones que presentan serias desventajas para el pequeño productor, que le imponen condiciones de contrato, de pago y de producción que están lejos de ser las óptimas para poder sobrevivir. Además, señala la gran heterogeneidad de agentes que existen dentro del complejo vitivinícola, donde algunos pequeños productores están integrados indirectamente a los agronegocios, otros pese a su disconformidad se encuentran seriamente subordinados y limitados a obedecer los requerimientos que les son impuestos por las bodegas y otros se encuentran prácticamente fuera del negocio por lo que no tienen a quien venderle la uva directamente.

En síntesis, el tipo de integración así como las dimensiones que comprende, determinan en gran parte que el pequeño productor familiar vea dificultada su capacidad de acumulación no sólo vía el precio de pago sino también por las relaciones de mercado que los empuja a

modernizarse y adaptarse a los requerimientos de la bodega. Esto significa para el productor aumentos en sus costos, inestabilidad en sus relaciones con la bodega, pérdida de autonomía en grados diversos y finalmente la posibilidad de continuidad como productor.

Esto vuelve necesaria la incorporación al análisis de la estructura social agraria las dimensiones de subordinación e integración que suponen las relaciones con las bodegas. Estudios como estos, permiten reconocer que el agro mendocino está todavía compuesto por una gran heterogeneidad de agentes en cuanto a sus formas de organizar la producción, su dotación de capital y las formas de integrarse con la bodega.

BIBLIOGRAFÍA

ACОВI (2013). *Competitividad del Sector Vitivinícola. Algunas propuestas para paliar el atraso cambiario*. Asociación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas.

ARCHETTI, E. y STÖLEN, K. (1975). *Explotación familiar y acumulación de capital en el campo argentino*. Buenos Aires. Siglo XXI.

AZCUY AMEGHINO, E. (2008b). De la convertibilidad a la devaluación: el agro pampeano y el modelo neoliberal 1991-2001. En Azuy Ameghino, Eduardo, *Trincheras de la historia: Historiografía, Marxismo y debates*. (pp. 171-200). Buenos Aires. Editorial Imago Mundi.

AZCUY AMEGHINO, E. y FERNANDEZ, A. (2008a) *Causas, mecanismos, problemas y debates en torno al proceso de concentración del capital agrario en la región pampeana: 1988-2007*. Ponencia presentada en V Jornadas de Investigación y Debate: Trabajo, propiedad y tecnología en la Argentina rural del Siglo XX. Argentina.

AZPIAZU, D. y BASUALDO, E. (2001). *El Complejo Vitivinícola Argentino en los Noventa: Potencialidades y Restricciones*. FLACSO, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Sede Argentina.

BALSA, J. y LOPEZ CASTRO, N. (2011). La agricultura familiar “moderna”. Caracterización y complejidad de sus formas concretas en la región pampeana. En LOPEZ CASTRO, N. y PROVIDERA, G. (Comp.), *Repensar la agricultura familiar: Aportes para desentrañar la complejidad agraria pampeana* (pp. 45-76). Buenos Aires. En Ediciones Ciccus. Buenos Aires.

- BISANG, R. y GUTMAN, G. (2005). Acumulación y tramas agroalimentarias en América Latina. En *Revista de la CEPAL N° 87*, (p. 115 – 129).
- BUSTOS, M. R. (2009). *Proceso de diferenciación social en actores sociales de la agricultura de Mendoza*. Tesis para optar por el Título de Maestría en Ciencias Sociales (FLACSO-FIDIPS). Universidad Nacional de Cuyo. Mendoza. Argentina. (Inédita).
- GAGO, A. D. (2001). *La nueva dinámica de acumulación en la agroindustria vitivinícola en la era de la globalización. El caso de la región de Cuyo*. Ponencia presentada en Segundas Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Buenos Aires., FCE-UBA.
- GUTMAN, G y GATTO, F. (Comp.) (1990). *Agroindustrias en Argentina. Cambios productivos y organizativos. 1970-1990*. Buenos Aires: CEPAL- CEAL.
- 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 para optar por el Título de Maestría en Estudios Sociales Agrarios. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Buenos Aires (Inédito).
- MATEU, A (2015). *Qué pasa con los pequeños viñateros de Mendoza y con la asistencia al sector (2004-2010)*. En la *Plataforma de información para políticas públicas de la Universidad Nacional de Cuyo*. URL del artículo <http://www.politicaspUBLICAS.uncuyo.edu.ar/articulos/index/que-pasa-con-los-pequenos-vinateros-de-mendoza-y-con-las-politicas-de-asistencia-al-sector-2004-2010>.
- MATEU, A. M. y NATALI, P. (2013). *La corporación vitivinícola argentina (caviar) ante el histórico problema de la desarticulación de los pequeños productores a la cadena vitivinícola*. Ponencia presentada en Jornada; IV Jornadas de Historia de la Industria y los Servicios.
- MATEU, A. M. y STEIN, S. (2008). *El vino y sus revoluciones. Una antología histórica sobre el desarrollo de la industria vitivinícola argentina*. Editorial EDIUNC.
- MURMIS, M. (1992). Tipología de Pequeños Productores Campesinos en América. En *Ruralia*, FLACSO/ARG. Buenos Aires N° 2 1991, pp. 29-52.

- MURMIS, M. (1994). Incluidos y excluidos en la reestructuración del agro latinoamericano. *Debate agrario* (CEPES), n° 18. P. 101-133.
- NOHLEN, D. y R. STURN (1982). La heterogeneidad estructural como concepto básico en la teoría de desarrollo. En *Revista de Estudios Políticos*, N° 28, Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales. Pp.-. 45 - 74.
- OBSCHATKO, E.; FOTI, M.P.y ROMÁN, M. (2007) *Los pequeños productores en la República Argentina: importancia en la producción agropecuaria y en el empleo en base al censo nacional agropecuario 2002*. 2ª edición. SAGPyA-PROINDER.
- PLAN ESTRATEGICO ARGENTINO VITIVNICOLA 2020. PEVI 2020. En <http://www.integracionvitivinicola.com/documentos/proyecto/pevi.pdf>
- PINTO; A. (1970).Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural. En *El trimestre económico*, vol. 37, N° 1, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- SOVERNA, S.; TSAKOUMAGKOS, P. y PAZ, R. (2008). *Revisando la definición de agricultura familiar*. PROINDER - SAGPyA. Buenos Aires.
- TEUBAL, M (1999). Complejos y sistemas agroalimentarios: aspectos teórico -metodológicos. En Giarracca, N. (Comp.). *Estudios Rurales. Teorías, problemas y estrategias metodológicas*. Buenos Aires. Editorial La Colmena.
- TEUBAL, M. (2005). Globalización y nueva ruralidad en América Latina. En Giarracca, N. (Comp.) (2005). *¿Una nueva ruralidad en América Latina*. CLACSO. P. 47 -69