

## TESINA



**“Evaluación de las políticas públicas formuladas en el marco de la COVIAR y su incidencia en los Pequeños Productores Vitícolas para integrarlos a la cadena productiva”**

Tesista: Carmen Yamile Roldán Mendoza.

Director: Mgter. Gabriel Fidel

Co-Director: Lic. Javier Vitale.

*Sociología*

*Facultad de Ciencias Políticas y Sociales*

*Universidad Nacional de Cuyo*

*Mendoza, 2012*

### ***Agradecimiento:***

*A mis padres, Carmen y Rodolfo, que fueron mis primeros Maestros.*

*A mi director y codirector, que guiaron mis pasos.*

*A todos los hermanos del alma que compartieron horas de estudio y mate en este viaje:*

*Margarita, Graciela, Eugenia, Verónica, María Elina y Mauricio.*

*A las adoradas almas que me acompañaron y me apoyaron para llegar a mi orilla:*

*Ana María, Carmen, Graciela, Fernando, Eduardo, Enrique y Gonzalo.*

*A la Universidad pública que me dio el tiempo y el espacio para canalizar mi vocación social.*

## **INTRODUCCIÓN.**

La vitivinicultura es una de las economías regionales y donde la Provincia de Mendoza (Argentina) es centro de la Región Vitivinícola de Cuyo (San Juan y Mendoza). En la provincia se produce el 80% del vino y están implantados el 70% de los viñedos del país. Además, se encuentra la Sede Central del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) con una importancia simbólica, política y cultural.

El presente trabajo de investigación realizará un análisis, de las características del desarrollo económico - productivo de la industria vitivinícola en la Provincia de Mendoza, a partir de la reconversión en la década del 90, y posterior evaluación del Programa para Pequeños Productores Vitivinícolas implementado en el marco de la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR).

A niveles estadísticos, la vid ocupa casi el 53% de la superficie cultivada de Mendoza, representando claramente el principal cultivo, seguido por el conjunto de otros frutales (carozo y pepita) con un 27,42% de la superficie y en tercer lugar la horticultura con un 12,69%. En este sentido se destaca la importancia que las transformaciones ocurridas en la actividad vitivinícola tienen para el conjunto de la agricultura de Mendoza.

Si bien en la última década, esta industria, ha mostrado señales positivas en cuanto a la recuperación del mercado interno y un crecimiento y fuerte posicionamiento en el mercado mundial, se sostiene que en la actualidad existe un número de Pequeños Productores Vitícolas (PPV) que no se encuentran integrados al sistema productivo. Además, los que se encuentran integrados, trabajan al límite de la rentabilidad económica con tendencia a desaparecer, por lo cual se considera que poseen características que permiten clasificarlos dentro de un segmento de permanente vulnerabilidad social-productiva.

La política pública del sector ha tenido como asignatura pendiente el impedir la desaparición de los PPV tradicionales. Ante esta problemática cabe mencionar que las más destacadas, que se propusieron modificarla en forma directa fueron: la surgida del acuerdo firmado por los directivos de la Federación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas -FeCoVitA- y la COVIAR, siendo esta última objeto de análisis de este trabajo.

El marco regulatorio delimitó el contexto de acción y ha tenido una importancia decisiva en la conformación estructural del sector vitivinícola en la Provincia de Mendoza. La implementación de la política pública sectorial, a partir del 2.004, dio creación a la COVIAR con la finalidad de articular y coordinar la implementación del Plan Estratégico Argentina Vitivinícola 2.020 (PEVI 2.020) a través de la organización e integración de los actores de la cadena productiva y la innovación de productos y procesos que acrecientan el valor agregado del sector.

Se parte del supuesto, que los PPV tienen una importancia social en la cadena productiva, por ello, que el III Objetivo Estratégico del PEVI 2.020 se sustenta en defender ese modelo vitivinícola tradicional basado en el entramado social agrario. Impulsar la adecuación de los PP a su proceso de inserción en el nuevo perfil exportador propuesto, esencialmente orientado a vinos de alta calidad enológica.

La finalidad de esta evaluación de impacto es recoger información disponible sobre los resultados finales del Programa y facilitar así un juicio de valor global sobre el mismo. Lógicamente deberá tomarse como referencia el contraste entre los resultados obtenidos y los objetivos de partida del programa de la COVIAR.

Para el abordaje de la evaluación de los Proyectos de la COVIAR, se utilizará el Modelo no experimental “antes” – “después”, dentro de la lógica de la evaluación de impacto. El estudio avanza sobre el análisis y evaluación de la política pública (Ley 25.849, 2.004) durante la implementación de los proyectos, realizando un corte al cierre de cosecha del año 2.010. Se busca apreciar en qué medida los proyectos

alcanzan sus objetivos y cuáles son los efectos secundarios (previstos y no previstos). A través de la utilización de técnicas cualitativas se medirá hasta qué punto el programa ha influido en los cambios que se detectan y cuáles han sido los efectos en el grupo social.

Al finalizar la evaluación, se procurará hacer un aporte teórico a la problemática, para contribuir a una mayor articulación al sistema, para la formulación de políticas orientadas a favorecer y fortalecer la integración de PPV a la cadena productiva.

Para el análisis de la problemática propuesta se utilizará como marco teórico al autor José De Souza Silva. Para precisar la situación concreta se posiciona en los cambios profundos y veloces que están transformando las relaciones de producción, relaciones de poder, experiencia humana y cultural. Bajo la noción del autor propuesto, la humanidad vive un momento especial de su historia, experimenta en estos momentos profundas transformaciones de tipo cualitativo que hacen pensar que estamos viviendo un cambio de época.

Este autor propone una reinterpretación de las condiciones históricas actuales bajo la luz de esas transformaciones. Cabe destacar que las condiciones de esta agroindustria han sufrido transformaciones en las últimas décadas, en consecuencia se observa un contexto derivado de principios de los 90', de una crisis generalizada y un proceso hiperinflacionario, una elevada deuda externa, etc. Todo ello apuntó a una desregulación de la economía con el objeto de liberar la iniciativa de las fuerzas del mercado y hacia la apertura externa como instrumento para posibilitar una renovada inserción en el mercado mundial, generar un mayor ingreso de capitales y divisas y contener los niveles de inflación interna.

En este contexto se sostiene la hipótesis de trabajo, de la existencia de una tendencia creciente de vulnerabilidad social y exclusión de PPV de la cadena

productiva debido a la debilidad de las políticas públicas activas para apoyar y fomentar su integración al sistema productivo.

Con relación a esta premisa, el objetivo general del presente trabajo es describir y analizar las características del PEVI 2.020 y su articulación con los PPV situados en el Oasis Norte de la Provincia de Mendoza, Argentina.

El Oasis Norte se encuentra al noroeste de la Provincia de Mendoza, y abarca los departamentos de Lavalle, Las Heras, Guaymallén y Norte de San Martín - Nueva California-. Su altitud oscila entre los 700 y 600 metros sobre el nivel del mar. Son terrenos profundos y de poca pendiente. En general la región es apta para la producción de vinos blancos como Chenin, Pedro Gimenez, Ugni Blanc y Torrontés. El 70% de su población es rural y el 30% urbana.

Para posibilitar el cumplimiento de los objetivos cognoscitivos propuestos se utilizarán dos métodos: en primer lugar la revisión bibliográfica y análisis documental que nos aporta sustento teórico e histórico sobre el caso vitivinícola en la Provincia de Mendoza, y en segundo lugar, las entrevistas a las élites o especialistas (gestores y referentes calificados) y a los beneficiarios integrados a los distintos Proyectos, permitiendo un acercamiento a la cosmovisión de mundo de los propios actores.

El análisis se desarrolla sobre las categorías generales: cambio de época, época histórica, política pública, desarrollo sustentable, desarrollo humano y vulnerabilidad.

La investigación cuenta con cuatro capítulos y una conclusión de los datos obtenidos en la recolección, análisis y evaluación. En el capítulo 1 se desarrollará el marco teórico, definición del problema y marco político, económico y social, conceptos esenciales y consideraciones metodológicas en tanto contenido para abordar la realidad y el posterior análisis que dará sustento científico a la evaluación de

impacto y que permitirá la introducción al tema de la Industria Vitivinícola, la identificación de actores sociales y grupo afectado por la política pública.

En el capítulo 2 se realizará una periodización histórica como reseña de los antecedentes del sector vitivinícola desde la etapa fundacional en 1.850 hasta la actualidad con la formación de la COVIAR, considerándola un hito histórico por ser un hecho en sí mismo. El proceso incluyó a los distintos actores sociales, reconociendo como valiosas y necesarias las diferentes subjetividades y racionalidades. Los periodos se encuentran determinados por la coyuntura de los procesos sociales, políticos, económicos y culturales y el marco regulatorio sectorial y general que fueron factores determinantes en el desarrollo de la industria vitivinícola de la Provincia de Mendoza. Gracias a esta reseña se podrá observar con mayor claridad las transformaciones recientes y el papel de los diferentes actores sociales involucrados, así como el panorama de los cambios verificados en la vitivinicultura.

En el capítulo 3 se desarrollará la descripción de la política pública de acción estratégica vigente generada por los actores del sector vitivinícola tanto público como privado. La Ley 25.849 sancionada en diciembre de 2.003, puso en vigencia el PEVI 2.020, conjuntamente con la creación de la COVIAR destinada a gestionar y coordinar la implementación de la mencionada legislación. En la planificación, cada objetivo se relacionó con las diferentes estrategias. Por lo que nos focalizaremos en el III Objetivo Estratégico que tiene por finalidad “estimular el desarrollo de pequeños productores (PP) de uva para integrarlos al negocio vitivinícola, de pasas, uvas en fresco y del jugo concentrado”. Este programa incluye cuatro proyectos enmarcados en la política pública: Centro de Desarrollo Vitícola (CDV), Asociación de Cooperativas Vitivinícolas Argentina (ACOVI), Fondos de Apoyo para el Desarrollo de los Pequeños Productores (FODAPP) e Integración de Pequeños Productores de la Cadena Vitivinícola (PROVIAR); de la que constituyen su traducción operacional, vía la asignación de recursos que permiten su implementación.

En el capítulo 4 se efectuará la evaluación de impacto del programa implementado y una sistematización necesaria que constituye un instrumento para recoger reflexiones, experiencias de los distintos actores e instituciones. Se tomará de referencia el año de inicio de los proyectos y haciendo un corte en mayo del 2.011. Se buscará medir el “antes” y el “después” de los beneficiarios. El objetivo es contrastar los resultados obtenidos con los objetivos de partida del programa, comprobar la hipótesis de trabajo y realizar un análisis de la información sobre los resultados finales que facilitará el juicio de valor. Para ello se utilizarán como herramientas metodológicas las entrevistas en profundidad, en un contacto cara a cara con los protagonistas reales.

Finalmente, se tomaran las distintas visiones de mundo de los actores del capítulo anterior para realizar una conclusión y hacer algunas sugerencias a la política pública implementada.



# CAPÍTULO 1.

## MARCO CONCEPTUAL.

El objetivo de este capítulo es realizar un acercamiento teórico como instrumento para el análisis de las políticas públicas, cuyo abordaje descriptivo se ampliará en el capítulo 3. Además, se verán los cambios operados por el Estado teniendo en cuenta que ellos están supeditados no sólo a las transformaciones sociales, sino también a las económicas, políticas, culturales, entre otras. Estas transformaciones en las últimas décadas se han dado de manera vertiginosa generando profundos cambios y nuevas visiones de mundo. A lo largo de la historia, el Estado ha actuado como promotor, regulador y empresario, luego desregulador y nuevamente; promotor; que, junto al sector empresario, direccionan la posición de los PPV en el sistema productivo. Dentro de esta perspectiva se enmarca el análisis resaltando los cambios cualitativos de la vitivinicultura en el oasis norte de la Provincia de Mendoza.

### **1.1. Conceptos básicos.**

### **1.2. Cambio de época.**

Siguiendo a De Souza Silva, los cambios de época no son una novedad para la humanidad; el último cambio histórico ocurrió hace más de 200 años, con la Revolución Industrial. A su juicio,

*“La humanidad experimenta un cambio de época, no una época de cambio. transformaciones veloces, cualitativas y simultáneas en las relaciones de producción, las relaciones de poder, la experiencia humana y la cultura están generando turbulencias, inestabilidad, incertidumbre, desorientación, discontinuidad, inseguridad, perplejidad y, por lo tanto, vulnerabilidad generalizada. Estas son las*

*marcas registradas de un cambio de época. Los cambios globales en marcha no pertenecen a esta época; ellos están cambiándola a una velocidad histórica vertiginosa”<sup>1</sup>.*

De este modo, desde la modernidad se ha establecido una visión de mundo mecanicista y regulado bajo leyes universales lo que condujo a una supuesta inercia, sin rupturas que condujera a cambios epistemológicos. Sin embargo, la Revolución Industrial trajo consigo nuevas perspectivas que dieron inicio a pensar las implicaciones de esta en las distintas formas de producción y en la cotidianidad del hombre.

Esa situación de estabilidad otorgada por la física clásica donde los procesos eran medibles, cuantificables y predecibles presentaba un patrón de cambio lineal. Esta linealidad ha permeado el lenguaje a través del discurso y los análisis de expertos en economía, para quienes el desarrollo o el progreso se considera como una aproximación a un estado de equilibrio.

Las concepciones científicas tanto naturales como sociales, se han desarrollado en un proceso de múltiples interacciones donde los modelos o visión propuestos por una disciplina han influido sobre la cosmovisión de otras disciplinas. Es así, que la ciencia ha influido y permeado en la economía, esta en la sociología, la filosofía en la política, etc.

Estas interconexiones permiten dimensionar problemas de carácter transdisciplinario donde una disciplina no responde a estos sin la intervención de otra, los cuales amplían de cierto modo las probabilidades de medir los riesgos y las posibilidades de abordarlos desde distintas perspectivas científicas. Por ello, los problemas que hoy se contemplan no podrían abordarse conceptualmente de la misma manera que se hizo en otros momentos históricos dadas las características pragmáticas que de ellos se derivan.

---

<sup>1</sup> DE SOUZA SILVA, J. y ots. “La cuestión institucional”. Pág. 3.

### **1.3. Concepto de época histórica.**

Para los efectos de este trabajo, el concepto de época histórica es un concepto clave para entender los distintos cambios que se han producido en las diferentes épocas y períodos históricos. Estos cambios o rupturas han permeado simultáneamente las formas y modos de producción de la industria vitivinícola argentina y particularmente en Mendoza.

Para José de Souza Silva, una época histórica se distingue por la construcción de idearios que diferencian una época de otra en tanto se generan cambios en los modos de vida y se crean nuevas formas de producción. En la línea del tiempo, la época del industrialismo marcó para la humanidad un cambio en los modos de elaboración, producción y comercialización de los productos, pero también un cambio en la vida del hombre con respecto a sus costumbres y modos de socialización, por ejemplo, su traslado del campo hacia la urbe. Estas características fueron rasgos sobresalientes en la Europa de finales del siglo XVIII y mediados del XIX.

Sin embargo, para el caso latinoamericano y focalizando la mirada, el proceso se dio con las características propias de la Provincia de Mendoza. La época de industrialización en Europa no ha sido la misma para este contexto, el proceso de industrialización en la provincia comienza a desarrollarse a principios del siglo XX como se verá más adelante.

En la actualidad, se percibe un nuevo cambio de época, la cual denomina De Souza Silva como *“época del informacionalismo”*. Este concepto es tomado por Castells<sup>2</sup>, quien indica que en la actualidad se percibe una nueva época caracterizada por la rapidez de la información y los modos de transmitirla. En esta nueva era se percibe: en el cambio permanente, en la innovación constante, en la

---

<sup>2</sup> MANUEL CASTELLS citado por DE SOUZA SILVA y ots. en “La cuestión social”. Pág. 87. La referencia remite a que en este nuevo cambio de época la información es insumo y producto, a la misma vez.

imagen que ha proyectado la ciencia apostando al vértigo del progreso especialmente científico y tecnológico, hay un dejo de arrogancia que invita a los hombres a prescindir del pasado, a verter toda esperanza en la dinámica del permanente cambio, en la racionalidad del presente, un presente siempre renovado con un potencial de continuo progreso.

La aparición de esta nueva época como resultado de un suceso dinámico donde lo establecido, lo fijo y lo repetitivo ya no respondían a las nuevas necesidades de orden planetario y por supuesto, se hacía cada vez más evidente la vertiginosidad de la tecnología que conlleva a la información, las nuevas formas de relación, el activismo social y la incorporación de lo sostenible se convirtieron en nuevas pautas de visión y conceptos del mundo.

En este contexto, se realiza un acercamiento a los PPV del Oasis Norte de la Provincia de Mendoza y sus prácticas sociales creadas y recreadas recursivamente en un tiempo y espacio. Éstas, conforman una red de relaciones, son producto de una serie de interacciones donde se encuentran diferentes dimensiones: de lo conceptual, lo práctico, lo institucional, entre otras. Así, lo que denominamos PPV en determinado tiempo y espacio, es el encuentro de estas prácticas sociales, de esta red de relaciones en determinadas circunstancias del presente.

Estos encuentros se manifiestan en: los espacios de producción, de cultivo, de comercialización, del Estado y de las políticas públicas, etc. Estas manifestaciones interactúan a través de relaciones no-lineales, es decir: no causa y efecto generando una organización de relaciones dinámicas. Estas formas de organización generan un sistema determinado por un tiempo y espacio.

Históricamente, se han percibido distintas visiones de mundo configurando perspectivas conceptuales y modos de concebir la realidad, los cuales se han transformado de acuerdo a lo que la época va presentando. Pasando por una visión mecanicista del mundo basada en la física clásica newtoniana como el nacimiento de la

industrialización y los cambios en los modos producción, el capital como alternativa de sostenibilidad y a la vez, como flecha de progreso.

Sin embargo, la incorporación de una mirada sistémica del mundo, la interconexión y el conocimiento en red en distintas perspectivas, introducen nuevos mecanismos que traspasan los límites de lo local, esto es, la transnacionalización de lo humano en distintas dimensiones como por ejemplo la industria, la información, el conocimiento, etc.

Desde esta perspectiva, Argentina no ha sido ajena a estas transformaciones, si bien la Revolución Industrial generada en Europa no tuvo una repercusión directamente proporcional dadas las condiciones epocales, no tardó mucho en insertarse, gracias al modelo agroexportador que se implementó a mediados del siglo XIX. Sin embargo, el proceso de industrialización y la creación de empresas se pudieron percibir a partir del siglo XX como consecuencia de la baja en las importaciones de productos manufacturados durante la Primera Guerra Mundial<sup>3</sup>.

Luego del impacto de la Gran Depresión de 1.929, pero especialmente a partir del primer gobierno peronista en el inicio de la Segunda Posguerra, el Estado adquirió fuerte presencia tanto en la regulación de la economía como en el proceso productivo mismo, con la creación de un gran número de empresas estatales. También Argentina, fue uno de los países latinoamericanos donde el Estado de Bienestar tuvo una gran expansión desde mediados del siglo XX: se impulsó la extensión de la cobertura del sistema previsional; el desarrollo de los esquemas de salud y seguridad social, denominados obras sociales; la expansión de la política habitacional y el desarrollo de la infraestructura pública en las áreas de salud y educación.

Para el caso de la Provincia de Mendoza, la coyuntura provocada por la crisis del '29 representó un cambio orientado a impulsar el proceso de sustitución de las importaciones activando el mercado interno, trayendo como consecuencia “el

---

<sup>3</sup> MARTIN, J. F. “Estado y Empresas: relaciones inestables”. Pág. 172, 173.

*aumento del consumo interno del vino y por ende la actividad vitivinícola<sup>4</sup>*". Así mismo, la creación de establecimientos industriales y por ende, la utilización de fuerza motriz, se muestran como indicadores de los beneficios de aquella crisis.

Sin embargo, a pesar del crecimiento industrial argentino, también se evidenció la llegada de inversión extranjera con el establecimiento de filiales de firmas extranjeras, especialmente norteamericanas que buscaban así evitar barreras arancelarias. Las empresas instalaron sus plantas para aprovechar la demanda de un mercado insuficientemente abastecido y con un nivel de protección que justificaba la radicación en el país, a pesar de la dificultad para alcanzar economías de escala similares a las de las plantas de los países desarrollados. Si bien el aporte de la inversión extranjera directa fue muy importante en la producción de bienes de consumo durable, el aporte tecnológico fue limitado. Las empresas por lo general traían tecnologías duras y no invertían localmente en investigación y desarrollo.

Por otra parte, en la Argentina se operaron drásticas transformaciones inspiradas por el pensamiento neoliberal en la última década del siglo XX. Puede decirse que a partir de aquel momento, la economía argentina funcionaba bajo un sistema caracterizado fundamentalmente por la liberalización del comercio exterior, la desregulación de mercados y el traspaso de monopolios públicos a manos privadas. En este último aspecto se produjo una profunda reestructuración estatal con la privatización de numerosas empresas públicas.

Este gran cambio en la economía fue acompañado por una profunda transformación de la sociedad. La nueva cuestión social, esto es, el fenómeno de la exclusión social se expresó fundamentalmente en la crisis del sector asalariado, o el fin de la promesa keynesiana de que en algún punto en el futuro, todos seríamos asalariados del sector formal de la economía y protegidos por la seguridad social. Y aunque en buena parte de la región latinoamericana, una sociedad de asalariados

---

<sup>4</sup> *Ibíd.* Pág. 174.

socialmente protegidos no era precisamente una realidad próxima a ser conquistada, el proceso general observado en la segunda mitad del siglo XX marchaba en esa dirección.

La reversión no coyuntural de esta tendencia desde fines de siglo pasado se expresa en una actualidad con alto desempleo y subempleo, por un lado, y precarización laboral, por el otro. Pero también con altos niveles de pobreza y una mayor regresividad en la distribución del ingreso.

En las últimas décadas se produjeron importantes transformaciones en el escenario internacional. Los nuevos paradigmas tecno-organizacionales, la posibilidad de combinar economías de escala y de alcance, la globalización de los mercados, la volatilidad de la demanda, los cambios producidos en las tecnologías de la información y asociadas al nuevo escenario mundial ha aumentado la presión competitiva que han debido enfrentar los agentes económicos y los PPV. Como consecuencia, hay un tránsito de las ventajas comparativas estáticas a las ventajas comparativas dinámicas, la tecnología, el desarrollo de procesos de aprendizaje y el incremento de la capacidad innovativa juegan un rol clave para el desarrollo sustentable de los actores.

Así, este nuevo escenario se torna más importante para el desarrollo de políticas públicas que den respuestas a plantear y efectuar un desarrollo sustentable para el sector de PPV y mejoras de productos y procesos, efectuar cambios organizacionales y desarrollar nuevas formas de vinculación con el mercado, transformando, así, las mismas relaciones de los diferentes actores sociales de la vitivinicultura mendocina.

#### **1.4. Las políticas públicas.**

Se debe impulsar la realización de estudios sobre casos concretos de ciertas políticas públicas o la implementación de programas y proyectos, de corte

público y privado, de actuación en el sector vitivinícola para acercar ese “mundo deseable” al “mundo probable”, a situaciones concretas analizadas.

Se puede decir que las acciones y las iniciativas formuladas por la Política Pública se han ido sucediendo en estos últimos años. En muchos casos, esas iniciativas han estimulado diversas transformaciones de la realidad que pretendían mejorar o modificar. Pero también, cabría asegurar que esas mismas iniciativas reformistas no han alcanzado la totalidad del universo de productores primarios. Ante esta situación se busca hacer un aporte constructivo con alternativas que permitan el desarrollo sustentable de los grupos más vulnerables del sector.

Para ello, primero se recurre a la definición de lo que se entiende por Política Pública. Subirats la conceptualiza como un “conjunto de acciones y operaciones que conducen a la definición de un problema y al intento de resolverlo”<sup>5</sup>. En el caso de la cadena agroalimentaria analizada, no se trata de redactar nuevas normas tanto como de adaptar éstas a la realidad del sector vitícola, a las necesidades del momento, al patrimonio de la sociedad civil. Estas deben contener condiciones a los fines de incrementar el capital humano de los beneficiarios (en nuestro caso los PPV), en este sentido, necesariamente se concibe como un componente de las redes de *seguridad humana*<sup>6</sup> cuyo propósito es proteger a las poblaciones más vulnerables de los impactos negativos del sistema.

Las nuevas acciones son tendientes a contrarrestar el excesivo peso del mercado y sus efectos, aminorar los riesgos y ampliar el perímetro social y cultural del individuo. Son las orientaciones determinadas en los centros de decisión (en materia de política, económica y social; del gerenciamiento de las empresas; de las reconversiones industriales; de la búsqueda de competitividad; etc.) lo que repercute como una onda de choque en el sector de los PPV.

---

<sup>5</sup> SUBIRATS, J. “Análisis de políticas públicas y eficacia de la administración”. Pág. 97.

<sup>6</sup> Concepto tomado de Amartya Sen, que abarca los ámbitos de seguridad social, política, económica, personal, de alimento, de salud, de ambiente y de educación, en “La medición del Desarrollo Humano: una tarea interminable y polémica”. Pág. 368.



En la instrumentación de la política pública se busca como efecto el Desarrollo, concepto acuñado por el término sustentable, en un uso cada vez más frecuente y extendido en la política de todo el mundo, ahí reside la fortaleza y la debilidad del concepto.

Fortaleza porque permite que actores sociales e individuos que en un pasado mediato eran incapaces de dialogar constructivamente, ahora, por medio del espacio de encuentro que creó el discurso del desarrollo sustentable, lo hacen y crean consensos en torno al tipo de sociedad a la que aspiran y al tipo de relación que ésta debe establecer con su medio ambiente.

Debilidad, porque el término suele ser usado de manera tan general, superficial e imprecisa, que puede terminar siendo empleado para definir como sustentables políticas y prácticas que no responden a una orientación en este sentido. Desde ese punto de vista, para que el concepto *desarrollo sustentable* o *desarrollo humano sustentable*, tenga un impacto efectivo y positivo en la orientación de políticas sociales, así como en el proceso de toma de decisiones, debe definirse con precisión: qué se entiende por desarrollo humano, qué por sustentable y cómo se logrará alcanzar y mantener el mismo a lo largo del tiempo.

Para el concepto de Desarrollo Sustentable<sup>7</sup> se tomó al autor S. Lélé<sup>8</sup> que hace una síntesis sobre la doble raíz del término y sus posteriores ramificaciones, señalando la existencia de dos grandes tendencias que se diferencian por el contenido que tienen los términos desarrollo y sustentable.

La definición más superficial y predominante de desarrollo sustentable reduce el concepto a desarrollo económico y éste a crecimiento

---

<sup>7</sup> Desarrollo sostenible alude a lo que se mantiene en el tiempo y Desarrollo sustentable al sustento necesario para vivir, el cual satisface las necesidades actuales sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades, entonces se considera apropiado el segundo término para el desarrollo del estudio.

<sup>8</sup> S. LÉLÉ Sustainable Development: A Critical Review. Vol. 19, N° 6.

económico (medido como incremento del PBI o del ingreso per cápita). Dentro de esta corriente, sustentable tiene dos significados principales: por un lado, que el crecimiento económico lineal y sostenido, por otro lado, expresa conservación ambiental que, en su uso predominante, significa una política localizada que no cuestiona o no implica un replanteamiento de los patrones de consumo, de producción de bienes, de generación de desechos ni de impacto sobre la naturaleza; sino un simple aislamiento de determinadas áreas geográficas, sin importar lo que suceda en su entorno (problemas sociales, vulnerabilidad, exclusión, etcétera). En este discurso, lo ambiental aparece claramente subordinado a lo económico, lo que se evidencia en el peso que tiene el tema del crecimiento económico, planteado como el requisito central para alcanzar el desarrollo.

Una característica que se añadirá a este pensamiento es la participación social como medio para garantizar la sustentabilidad del proyecto, proceso o política, donde se busca consolidar un desarrollo sustentable. La concepción de desarrollo en un sentido fuerte o alternativo -considerando los términos: desarrollo, sustentabilidad y participación social- no queda reducido a crecimiento económico, sino que amplía significativamente su alcance.

Cuando se hace referencia al concepto desarrollo sustentable, es necesario profundizar ¿cuáles? y de ¿quiénes son las necesidades a satisfacer?, para poder definir estrategias y tácticas, para caminar hacia una sustentabilidad de los PPV del Oasis Norte en la Provincia de Mendoza.

Entonces, en una ampliación de este término y visto desde el enfoque de Amartya Sen, se considera que Desarrollo Humano se conceptualiza como el *“proceso de incrementar las posibilidades de elección de las personas”*<sup>9</sup>. Utiliza las categorías “capacidades” y “titularidades”, estas basadas en la libertad positiva, en la capacidad de una persona de ser o hacer algo. Se refiere, no solo a incrementar sus

---

<sup>9</sup> SEN, A. citado por Manciero, X. en “La medición del desarrollo humano: elementos de un debate”. Pág. 7.

ingresos, conseguir conocimientos o acceder a los recursos necesarios para un nivel de vida adecuado, sino a la oportunidad razonable de las personas para desarrollar su potencial y “llevar una vida productiva y creativa, de acuerdo con sus necesidades e intereses”<sup>10</sup>.

Desde la perspectiva de este autor el Desarrollo Humano debe ser financiado mediante una reestructuración de presupuesto y cooperación técnica para ayudar a desarrollar esas capacidades, por lo que esta investigación considera que la política pública de la COVIAR se convierte en una herramienta necesaria para la integración de PPV a la cadena productiva. También es importante la participación de los actores en las actividades y procesos que tienen influencia sobre sus vidas.

En síntesis, el logro del desarrollo humano sustentable será resultado de un nuevo tipo de crecimiento económico que promueva la equidad social y que establezca una relación no destructiva con la naturaleza, que logre satisfacer las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer las posibilidades de satisfacción de futuras generaciones y estas necesidades satisfechas a través de estrategias sustentables. En este sentido se consolida una visión más humana del desarrollo.

El crecimiento no implica, necesariamente, un desarrollo humano, pero este último no puede sostenerse sin crecimiento económico. No obstante, se intenta hacer una reflexión de la situación de disociación de algunos actores sociales, de la presencia cada vez más insistente de individuos ubicados en situación de flotación en la estructura social. Por ello, se toma la noción de *vulnerabilidad social*, tal y como se ha desarrollado en el trabajo de A. Minujín<sup>11</sup>, que permite analizar la complejidad de la dinámica de situaciones de pobreza, en particulares aquellas derivadas de los programas neoliberales de reforma y ajuste estructural aplicados

---

<sup>10</sup> *Ibidem*. Pág.10.

<sup>11</sup> MINUJÍN, A, y ANGUIA, E. “La clase media. La seducida y abandonada”. Pág. 39.

intensamente durante la década del 90, como es el caso de la vitivinicultura en la Provincia de Mendoza.

*La “vulnerabilidad es definida como la escasa capacidad de respuesta individual o grupal ante riesgos y contingencia y también como la predisposición a la caída del nivel de bienestar, derivada de una configuración de atributos negativos de lograr retornos materiales y simbólicos. Por extensión, se puede afirmar que es también una predisposición negativa para la superación de condiciones adversas”*<sup>12</sup>. En un intento de superar la mera descripción empírica de la situación de los PPV nos conduce a las inevitables preguntas: ¿quiénes son?, ¿de dónde vienen?, ¿cómo han llegado a la situación actual?, ¿en qué se convertirán?

La carencia de políticas sociales destinadas a cubrir necesidades básicas y a reducir la pobreza genera desigualdades, que se traducen en una mayor vulnerabilidad social, con características de inestabilidad. Es una zona intermedia, que conjuga la precariedad del trabajo y la fragilidad de los soportes de proximidad social. Como lo menciona R. Castel, es una zona no estática, que se encuentra entre la zona de integración y la zona de exclusión<sup>13</sup>.

Los conceptos, anteriormente desarrollados, sustentan la hipótesis de trabajo de que “hay una tendencia creciente de vulnerabilidad social y exclusión de PPV; del Oasis Norte de la Provincia de Mendoza; de la cadena productiva debido a la debilidad de las políticas públicas activas para apoyar y fomentar la integración de estos al sistema productivo”.

## **1.5. Metodología de análisis y evaluación de impacto.**

La posibilidad de la utilidad del análisis y evaluación de la política pública es significativa en cuanto permite hacer aportes a la misma. Sus resultados

---

<sup>12</sup> *Ibíd*em, Pág 39.

<sup>13</sup> CASTEL, R. “La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del asalariado”. Pág. 83.

permiten valorar su continuidad o reestructuración, su adaptación a la realidad concreta y tiene por finalidad incrementar el capital humano de los PPV.

Los proyectos de la COVIAR conforman una unidad organizada de gestión que buscan solucionar el problema de sustentabilidad e integración de los PPV al sistema productivo.

Para su análisis y evaluación se utilizará la metodología propuesta por Cohen<sup>14</sup>, quién concibe la evaluación de impacto como la diferencia existente entre un conjunto de características iniciales y las características finales observadas en la ejecución de un programa o proyecto. Este aspecto es nuevo, en la medida que junto a Franco sostienen que la eficacia<sup>15</sup> es la medida del impacto.

Por lo tanto, *“los modelos de evaluación de proyectos sociales son por definición conjuntos de aplicaciones y procedimientos a partir de los cuales es posible implementar la evaluación de un determinado proyecto”<sup>16</sup>*.

El diseño de la evaluación parte de la realidad concreta global de los PPV del Oasis Norte de la provincia, buscando entender los distintos proyectos ejecutados, a través del tejido social generado por la articulación de los mismos actores.

En ciencias sociales el modelo utilizado es “no experimental”<sup>17</sup>, porque *“la población objetivo no puede ser comparada con un grupo de control. Vale decir, que se considera sólo la población beneficiaria del proyecto, lo que impide controlar la incidencia de variables exógenas”<sup>18</sup>*. Ahora bien, el modelo es reducido a efectuar la medición “antes” que la implementación del proyecto haya

---

<sup>14</sup> COHEN, E. citado por VALDÉS, M. en “La evaluación de impacto de proyectos sociales: Definiciones y conceptos”. Pág. 4.

<sup>15</sup> Entendida como el logro de los objetivos de la intervención social.

<sup>16</sup> VALDÉS, M. “Modelos de evaluación de proyectos sociales”. Pág. 2.

<sup>17</sup> COHEN, E. y FRANCO, R. “Evaluación de proyectos sociales”. Pág. 120.

<sup>18</sup> COHEN, E. y ots. “Manual de formulación, evaluación y monitoreo de proyectos sociales”. Pág. 106.

producido su impacto y comparar los valores obtenidos con los resultados de las mediciones realizadas “después” de la entrega del producto (bienes o servicios) a una población objetivo, en un tiempo y espacio determinado.

El modelo planteado permitirá establecer en qué medida la intervención de los cuatro proyectos de la COVIAR han logrado modificar la situación para la cual fueron diseñados, la magnitud que tuvieron los cambios, si los hubo o no, a qué segmento de la población objetivo y en qué medida.

El presente trabajo cuenta con la información obtenida del análisis de documentación y revisión bibliográfica de corte histórico y datos estadísticos, sobre indicadores de cambios en períodos previos y posteriores a la implementación del PEVI 2.020. A través del examen de series temporales se obtendrá una visión global sobre los efectos de los proyectos.

En función de la escala de los proyectos, que en el caso tomado es pequeño, es que seguimos una estrategia, básicamente, cualitativa. Se enfatizará en la comprensión del conjunto y de los casos individuales que lo integran. Considerando los múltiples casos integrados a los diferentes proyectos ejecutados, estos adquirirán relevancia y sentido dentro del marco contextual. Con la utilización de las técnicas propias de la antropología cultural y de la etnografía, como son la entrevista: por un lado a las élites y especialistas en el tema; y por el otro, los beneficiarios. Pretendiendo medir las diferencias producidas en las variables que el proyecto ejecutado procura modificar en el sector de PPV. Para esta investigación, se considera importante la perspectiva de los actores.

La evaluación de impacto de los efectos del Programa para la integración de PPV a la cadena productiva, se tornará compleja ya que se ha visto influenciada por factores externos<sup>19</sup> a las intervenciones del mismo sobre las

---

<sup>19</sup> Significativa reconversión de la industria en los años '90, desregulación económica, aumento de las exportaciones, devaluación, grandes bodegas de capitales extranjeros, entre otros.

condiciones socio- económicas, lo cual hace delicada la valoración de los cambios que son exclusivamente generados por injerencia de los proyectos.

Con respecto a los factores externos, estos se clasifican en observables y no observables. Los primeros están generalmente relacionados con las características individuales de los PPV (beneficiarios), como ser su capital social, cantidad de hectáreas cultivadas, calidad del cepaje, integración vertical u horizontal, etc. Por su parte, los factores no observables se asocian principalmente con los valores morales, las motivaciones, intereses personales, grado de articulación a redes, etc.<sup>20</sup>.

Es necesario mencionar que este modelo, por sí mismo, no elimina los efectos del contexto, para ello se construirán variables de control (tiempo de permanencia como beneficiario del/los proyecto/s y grado de intensidad de exposición al mismo, o sea cantidad de producto recibido) que facilitará la estimación de las variables exógenas.

La comparación se realizará en el capítulo 4, a partir de las características finales que se observan en el sector de PPV, es decir, *“después de la implementación de la intervención social, su enumeración y su especificación que ya ha sido prefijada en la línea de base, por lo tanto, es posible comparar la evolución de las dimensiones e indicadores”*<sup>21</sup>.

La finalidad es determinar hasta qué punto los objetivos planificados por la COVIAR fueron logrados, si hubo cambio en la población objetivo, su magnitud y qué segmento de la población objetivo se benefició del programa implementado.

---

<sup>20</sup> Op. cit. Pág. 21.

<sup>21</sup> Ibídem. Pág. 9.

Se tomará en cuenta que para que el impacto y la equidad<sup>22</sup> se incrementen, es necesario que el sector de PPV que poseen características equivalentes, reciba bienes o servicios en igual cantidad y calidad. Tanto, el impacto como la equidad son conceptos complementarios en la implementación del PEVI 2.020. *“El primero resalta el cambio que se produce en la población objetivo y el segundo destaca las diferencias entre distintas poblaciones”*<sup>23</sup>.

## **1.6. Población objetivo.**

El presente trabajo aspira a realizar un aporte a la teoría con la construcción de categorías que son significativas para la comprensión de la situación concreta de la industria vitivinícola de la Provincia de Mendoza, puntualizando en la problemática actual del eslabón primario de la cadena productiva. La reflexión teórica se sustentará en la obtención y profundización de los conocimientos de los propios actores, siendo resultado de la investigación empírica y sus interrelaciones.

En una aproximación al objeto de estudio, se establece que PPV es un concepto que engloba a familias de pequeños productores del Oasis Norte inmersos en una economía de subsistencia, y también pequeñas explotaciones determinadas por su superficie y ocupación, débilmente capitalizadas y de escasa rentabilidad<sup>24</sup>.

Se define la población objetivo como PPV familiares, integrados o no a la industria vitivinícola. Siendo un grupo social numeroso y heterogéneo con una importancia cuantitativa y cualitativa, económicamente declinante<sup>25</sup>, debido a la concentración y centralización de los capitales vitivinícolas a partir de la década del 90. El proceso de reconversión del sector tuvo como resultado una reducción

---

<sup>22</sup> Los proyectos sociales no son equitativos por entregar iguales productos y servicios a una población con distintas características, sino por disminuir las brechas existentes entre distintos sectores poblacionales.

<sup>23</sup> Op. cit. Pág. 10.

<sup>24</sup> GUTMAN, G. “Obstáculos y desafíos para la integración competitiva de Pequeños Productores Agropecuarios en tramas Regionales. Reflexiones a partir de Estudios de Caso”. Pág. 4.

<sup>25</sup> Ibídem. Pág. 2.



productiva, derivando en una estructura social agraria, que actualmente, combina rasgos nuevos (el persistente crecimiento de los vinos finos y las nuevas formas de comercialización del vino común) con las características tradicionales de esta industria: el predominio productivo de vinos comunes y mosto, como punto de inflexión.

Es preciso mencionar que la contracción de la producción industrial del complejo vitivinícola<sup>26</sup> se produce en el primer eslabón productivo de la cadena, es decir en la producción primaria (población objetivo), obteniendo una significativa reducción en la cantidad de viñedos y hectáreas cultivadas.

Durante la década del 90 se llegó al desplazamiento de más de 8.000 PPV<sup>27</sup> y 10.000 has cultivadas a nivel nacional, no sólo siendo consecuencia de la reconversión, sino también producto de la rentabilidad del mercado. Con respecto a la provincia, la superficie implantada disminuyó un poco más de la mitad que a nivel país, 5.628,187 ha, representando el -3,99% en relación del año 1.990/2.000<sup>28</sup> y fueron desplazados 3.420 PPV, en el mismo lapso de tiempo tomado, o sea que el 42,75%, de los pequeños viñateros desplazados, correspondieron a Mendoza.

De los datos estadísticos del 2.001, se observó que a nivel nacional la existencia de 15.586 viñedos cuya superficie es inferior a las 5 has.<sup>29</sup> *“Si se aplica la relación sugerida por algunos especialistas de 1,2 propiedades por productor, se obtiene una población de 12.988 productores, que representan un universo de viticultores del 63%, que poseen el 17% de la superficie cultivada con vid (sobre un total de unas 210 mil has). También es necesario mencionar la existencia de 16.517 viñedos (13.764 productores) que no superan las 10 has”*<sup>30</sup>. Como indicador se

---

<sup>26</sup> Término utilizado por Aspiazu y Basualdo.

<sup>27</sup> COVIAR, 2.005.

<sup>28</sup> INV, 2.001.

<sup>29</sup> *Ibíd.*

<sup>30</sup> GUTMAN, G. “Obstáculos y desafíos para la integración competitiva de Pequeños Productores Agropecuarios en tramas Regionales. Reflexiones a partir de Estudios de Caso”. Pág. 14.

utiliza la superficie cultivada para poder caracterizar a los PP, que permite tener una noción de la dimensión que presenta la problemática.

En el año 2.001<sup>31</sup>, Mendoza registró una superficie total implantada con vid, de 141.080,8296 has y 16.014 viñedos. En los cuales el 86,41% de los viñedos pertenecían al rango de 0 a 15 has, donde se concentraba una superficie del 43,94% del total. Desagregando el dato, el 58,20% de la cantidad de viñedos se registró en el rango de 0 a 5 has. Así se observó una población de 11.532 PPV que no superaban las 15 has.

En el año 2.010<sup>32</sup>, se observó que Mendoza poseía 160.704,0472 has implantadas con vid y una cantidad de 16.983 viñedos, registrando un aumento del 12,20% y del 5,70% respectivamente, en relación al 2.001. El 98,65% de la producción cultivada con vid con variedades de vinificar.

De la cantidad de viñedos según la escala de superficie, el rango de 0 a 15 has. corresponde al 85,05% del total. Desagregando el dato, el 56,64% se registra en el rango de 0 a 5 has, en un número de 9.619 viñedos. Se observó aumento en la superficie implantada en los rangos superiores a 15 ha. Se puede decir que a nivel provincial, existen 8.016 PPV minifundistas (con menos de 5 has), cuyas variedades cotizan muy por debajo del precio que obtienen los productores de nuevas cepas. En su mayoría, los viñateros pequeños producen uvas comunes para vinos de baja calidad enológica y consumo masivo. Los PP que no superan las 15 ha cultivadas, conforman un número de 12.036<sup>33</sup>, de los cuales 1.466 viticultores se encuentran en la zona norte<sup>34</sup>.

Aunque muchas propiedades de mayor superficie sean no competitivas y, por otro lado, superficies de 5 has. con cepajes de alta calidad

---

<sup>31</sup> Op. cit.

<sup>32</sup> INV, 2.010.

<sup>33</sup> En dato acumulado para la Provincia de Mendoza.

<sup>34</sup> El dato corresponde a los departamentos de Lavalle, Guaymallén, Las Heras y Godoy Cruz.

enológica en zonas muy aptas para vinos de alta gama sean un buen negocio. Este trabajo toma como indicador el valor de 0 a 15 hectáreas para caracterizar o identificar la población objetivo de PPV del Oasis Norte como los más vulnerables de la cadena.

FeCoVitA es un factor de integración horizontal y vertical importante en la provincia de Mendoza para el sector. Los integrados, sin considerar estratos de superficie, son más de 5.000 productores socios o terceros de FeCoVitA, pero existe un número de productores con algún grado (siempre inestable) de integración vertical con las bodegas. Los cambios estructurales de la década del 90 tornaron difícil la superación de los inconvenientes por parte de los productores más pequeños y con menor grado de organización.

Luego de hacer un acercamiento al concepto, se considera PPV (en términos de población objetivo total) aquellos que tienen una disponibilidad de 0 hasta 15<sup>35</sup> hectáreas cultivadas con distintas calidades de cepajes; integrados o no al sistema; pero con rasgos característicos que permitirán una descripción más acotada del perfil del PPV del Oasis o Zona Norte de la Provincia de Mendoza.

En el 2.008, la Zona Norte<sup>36</sup>, poseía una superficie cultivada de vid de 16.457 hectáreas y 1.730 números de viñedos. La producción anual es de 2.000.000 de quintales, con 7.405 hectáreas de uvas tintas, 4.114 hectáreas de blancas y 4.738 hectáreas de rosadas. Se registran 23 bodegas elaboradoras de vino, de las cuales 13 de ellas son cooperativas vitivinícolas que producen el 50% de vino de la zona.

---

<sup>35</sup> Considerado por el INTA el valor de 15 hectáreas como las necesarias para que la actividad vitícola sea rentable para los productores.

<sup>36</sup> CENTRO DE DESARROLLO VITICOLA, ZONA NORTE. “Diagnóstico de situación de Pequeños Productores Vitícolas de la Zona Norte de la Provincia de Mendoza”. Introducción. Pág. 1. \*Debemos aclarar que se tomó como Oasis Norte los departamentos de Lavalle, Las Heras, Norte de San Martín y Norte de Guaymallén.

Se debe aclarar que en cuanto a las nociones desarrolladas precedentemente, estas son las consideradas importantes para tener una visión más exacta de la situación concreta planteada.

A través de la documentación analizada se procederá, en el próximo capítulo, a establecer una periodización histórica de la cadena productiva y su contexto político, económico y social, que permitirá tener una percepción ampliada de la situación actual de los PPV del Oasis Norte de la Provincia de Mendoza.

## **CAPÍTULO 2.**

### **HISTORIA DE LA VITIVINICULTURA EN MENDOZA.**

Previo al análisis y evaluación de las políticas públicas instrumentadas en la actualidad, se considera necesario e importante tener una visión global de la situación concreta, comenzando por realizar un desarrollo del contexto histórico, conformando tres períodos significativos<sup>37</sup> y un cuarto período propuesto por el presente trabajo. Considerando como un hito histórico, que produce un cambio de época, la formulación e instrumentación del PEVI 2.020 en un fortalecimiento del sector público y privado que generó una política pública con la anuencia de sus propios actores de la industria vitivinícola, y la evolución de la vitivinicultura mendocina como un modelo de desarrollo.

En un análisis histórico estructural, constituido por las relaciones que se establecen entre los aspectos estructurales y los aspectos sociales del proceso histórico de la provincia de Mendoza, permitirá tener una mayor apreciación de las transformaciones recientes de la agroindustria y el papel de los diferentes actores sociales participantes.

La Provincia de Mendoza presenta condiciones favorables para el cultivo de la vid, por poseer una amplitud térmica adecuada para la plantación de diversas variedades y alto rendimiento de las tradicionales y las reconocidas internacionalmente utilizadas para la elaboración de vinos de exportación.

Mendoza es el centro vitivinícola más importante del país. Las áreas productivas se encuentran en oasis o zonas, próximas a los ríos de montaña más

---

<sup>37</sup> Tomados de LANZARINI, J. L. “La vitivinicultura Argentina: una visión estratégica”.

importantes, que proveen el agua necesaria para la irrigación de los viñedos y el resto de los cultivos. En las últimas décadas ha alcanzado un alto grado de desarrollo del sector, puesto de manifiesto en el mejoramiento de cepajes y en el perfeccionamiento tecnológico<sup>38</sup>.

## **2.1. Antecedentes históricos de la Vitivinicultura Argentina.**

### **2.1.1 Primer período – Etapa fundacional (1850- 1929).**

La vitivinicultura argentina tiene casi cinco siglos de antigüedad con la radicación de los primeros inmigrantes de países mediterráneos con tradición en la producción de vinos y que contribuyeron a triplicar la población entre 1.869 y 1.914.

Sumados a los más importantes productores que provenían de familias cuyanas tradicionales, vinieron a integrarse contratistas inmigrantes que se convertirían en fuertes bodegueros de origen italiano o español (en menor medida francés o alemán) como Pascual Toso, Juan Giol, Francisco Gabrielli, Luis Baldini, Balbino Arizu, Miguel Escorihuela, entre otros, que durante años tendrían activa participación en los elencos directivos de las entidades representativas del sector, como el Centro Vitivinícola Nacional fundado en 1.905, también se sumaron a la élite poderosos productores nativos provenientes de otras regiones del país, como Benito González fundador de la Bodega González Videla, o Tiburcio Benegas fundador de la Bodega Trapiche, ambos de la Provincia de Buenos Aires<sup>39</sup>.

Por un lado, la producción argentina estuvo protegida por barreras arancelarias, como se podrá apreciar más adelante, y por otra parte estuvo vinculada al rápido crecimiento del consumo de vino en la Argentina, debido al gran caudal de inmigración de origen español e italiano que se radicó en este territorio a fines del siglo XIX y principios del siglo XX. Los inmigrantes traían, entre sus hábitos

---

<sup>38</sup> IDR. “Caracterización de la Cadena Agroalimentaria de Vitivinicultura de la Provincia de Mendoza”. Pág. 83.

<sup>39</sup> MARIANETTI, B. “El racimo y su aventura”. Pág. 228.

culturales, el consumo del vino, mano de obra calificada y conocimientos sobre la producción vitivinícola, la cual lograron expandir a nivel provincial y dominante dentro de la economía agraria y agroindustrial.

El origen del cultivo de la vid en la Argentina se remonta a la etapa colonial, pero es a partir de mediados del siglo XVIII cuando se conforma el mercado en el ámbito nacional, acompañado por el mejoramiento de las cepas y la expansión de las explotaciones primarias. Así, por ejemplo, las plantaciones de vides que no alcanzaban las 400 has en 1.852, luego se elevan a casi 5.000 has en 1.887, y a más de 20.000 has a principios de siglo XX<sup>40</sup>.

El Estado mendocino protagonizó el principal instrumento de promoción, cuando en 1.870 se impulsaron una serie de medidas que harían posible la adecuación productiva al sistema capitalista. Las Políticas Públicas se orientaron hacia el desarrollo de tres elementos básicos: (i) tierra irrigada, (ii) capital y (iii) mano de obra calificada.

Ese impulso inicial se vio fortalecido y dinamizado con la instalación, en 1.884, de las redes ferroviarias<sup>41</sup> que vinculaban a Mendoza y San Juan con Capital Federal, coadyuvando a la integración económica y espacial de gran parte del territorio nacional cuyo centro de desarrollo industrial y agropecuario se localizó en la Pampa Húmeda. De allí en más, las provincias cuyanas asumen el papel de proveedoras de productos fruti-hortícolas y, en especial, de “vino” para abastecer al mercado nacional y, muy marginalmente, al internacional a través de la intermediación porteña.

La provincia, para lograr su desarrollo agrícola, realizó estudios de riego para lo que se contrató a especialistas, así se aumentaron las hectáreas bajo riego, se construyeron canales y se establecieron las bases legales sobre las que se

---

<sup>40</sup> BOCCO, A. y osts. “La trama vitivinícola en la Provincia de Mendoza”. Pág.3.

<sup>41</sup> El nuevo servicio aceleró los tiempos del transporte, redujo los fletes, aumentó la capacidad de carga y generó una eficaz accesibilidad a los mercados consumidores.

debería asentar el sistema de irrigación en Mendoza. Además, se contrató dos empréstitos no solo para obras públicas sino para la creación en 1.888 del Banco Provincia, dentro del sistema nacional de bancos garantidos<sup>42</sup>. Sin embargo, aunque esta institución mixta se había propuesto una sección hipotecaria para fomentar la plantación de viñedos, sus créditos fueron aprovechados mayoritariamente por los sectores dominantes. También cabe mencionar entre las medidas tomadas, la exoneración de impuestos por cinco años a los plantadores de viñas, olivos y nogales, como primera instancia y en 1.884, aprovechando la llegada del ferrocarril, se repitió la iniciativa por un plazo de seis años.

Sobre esta base, la región registró una acentuada expansión productiva y poblacional. Así, entre 1.887 y 1.895 se incrementa la superficie implantada a un ritmo medio de 15% anual, llegando Mendoza a tener 120 mil habitantes y algo más de 13 mil hectáreas de plantaciones de vides, mientras que en los siguientes quince años (período de incorporación de contingentes inmigratorios europeos), el aumento anual de la superficie cultivada se contrae a 5,6%. La expansión del cultivo recién se estabilizó a partir de 1.910, expandiéndose al 2% anual acumulativo hasta 1.932. En el caso de Mendoza, la provincia se especializó en la producción de uvas para vinificar, por lo que la expansión de los cultivos con vid tuvo su temprano desarrollo agroindustrial ligado a la elaboración de vinos destinados al mercado interno. Es así como comenzó el despegue de la vitivinicultura nacional que pasa de 8.000 quintales a 45.200 en 1.900 y a más de 116.000 quintales en 1.914.

En la primera década del siglo XX, la provincia ocupaba el décimo segundo lugar en el mundo entre los productores de vino, alcanzando para 1.916 un volumen de 3.518.000 Hl con 59.505 has. de viñedos. La vitivinicultura se convirtió

---

<sup>42</sup> Op. Cit. Pág. 21.



en la actividad hegemónica llegando a representar en 1.914 el 76% del PBI provincial, constituyendo las diez bodegas de mayor tamaño el 15% de esa cifra<sup>43</sup>

Los actores protagonistas del sector fueron: el viñatero, que era un propietario o arrendatario que explotaba, en general, fincas menores a cinco hectáreas y vendía la uva al elaborador de vinos. El productor agroindustrial, que integraba la producción de uva y elaboraba vino en establecimientos de tamaño variable, aunque con predominio de los pequeños, vendía su producción en el mercado local, en ocasiones a otras provincias y también a grandes bodegas. El industrial bodeguero poseía o arrendaba bodegas y no producía la materia prima. Fue una categoría de transición hacia formas productivas integradas. El bodeguero integrado comenzó a operar desde la década de 1.900 como resultado lógico de un proceso de maduración empresarial.

Estos actores desaparecieron hacia fines de la década del 20, aunque reaparecen hoy con otras características. El contratista de mantenimiento, clásico, o simplemente contratista, era (y es aún) un trabajador a cuyo cargo estaba la explotación y el mantenimiento del viñedo en una finca o parcelas (10 a 20 has) de grandes propiedades. Recibía por su trabajo un salario y una participación en la producción, con porcentajes variables, inicialmente de 2% a 5%, actualmente situados en torno a 20%<sup>44</sup>. Algunos de estos contratistas, en el pasado accedieron a la propiedad de la tierra y en menor medida, llegaron a ser titulares de empresas vitivinícolas; el contrato fue, en muchos casos, un medio destacado de movilidad social ascendente. Este actor comenzó a difundirse lentamente a principios del siglo XX.

Con la llegada del ferrocarril, se dictó una ley que autorizaba al Ejecutivo a invertir un peso por cada inmigrante que reuniese las siguientes

---

<sup>43</sup> MATEU, A. “Los caminos de construcción del cooperativismo vitivinícola en Mendoza. Argentina. (1.900- 1.920)”. Pág. 3.

<sup>44</sup> Op. cit. Pág. 5.

condiciones: moralidad y buena salud, experiencia práctica en la vid y elaboración del vino y preferentemente integrado a grupos familiares aptos para trabajos agrícolas (solamente entre hombres de 14 a 45 años y mujeres de 13 a 40 años). Así la inmigración de extranjeros durante el periodo 1.874 a 1.890, creció casi un 27%<sup>45</sup>. Atraídos por las posibilidades de crecimiento, sin embargo el mercado de trabajo vitivinícola estuvo marcado por la inestabilidad, la estacionalidad, la ambulatoriedad y la preferencia hacia los extranjeros y los grupos familiares en desmedro de los criollos.

### **2.1.2. Segundo período - Etapa de crecimiento del mercado argentino (1930- 1980).**

Con la Crisis Mundial de 1.929, su potente repercusión en una economía abierta y fuertemente articulada en torno a las exportaciones de bienes primarios al mercado mundial como lo era la Argentina. La contracción del comercio internacional, la caída de los precios de los bienes exportables argentinos y la creciente cerrazón de las economías nacionales, entre otros factores, forzaron al Estado y a la élite política conservadora<sup>46</sup>, a brindar algún estímulo al incipiente proceso de sustitución de importaciones industriales iniciado en los años '20.

Posteriormente, en los años '40 y '50, el ritmo de crecimiento promedio se elevó al 3,5% anual y desde los años '60 los ciclos de esta industria se hacen cada vez más frecuentes y agudos, sucediéndose períodos en los que la buena situación económica y la concesión de beneficios impositivos favorecieron la expansión de las plantaciones (como en 1.972/73 con un incremento en el área implantada del 10,5%), con otros en los que no se producen incrementos de la superficie o inclusive disminuye la superficie cultivada, como en el bienio 1.978/79 (casi el 10%) y, fundamentalmente, en la segunda mitad de los años '80 en que se

---

<sup>45</sup> *Ibíd.* Pág.7.

<sup>46</sup> Que asumió su control tras el golpe militar de 1.930.

contrae casi el 30%. Así, después de haberse alcanzado el pico máximo de alrededor de 350.000 has en 1.977, en los '90 la superficie implantada de vid se estabiliza en torno a las 210.000 has, en el país.

En realidad, uno de los rasgos característicos que exhibe el caso vitivinícola es el comportamiento cíclico de la producción -bajo las formas de escasez o superproducción-, que deviene en crisis recurrentes que, en general, históricamente, no han podido ser superadas ni evitadas a pesar de las diferentes experiencias reguladoras (cuotas de implantación de vid, de elaboración de vinos, precios máximos y mínimos, etc.) que se han sucedido a lo largo del tiempo.

Más aún, en el plano de la producción primaria, el muy alto grado de exposición a los factores climáticos (en especial, las granizadas en primavera/verano, y las heladas tempranas y tardías), incorpora un elemento aleatorio que, en muchos casos, termina resultando decisivo en cuanto al desempeño del complejo en su conjunto.

De todas maneras, desde una perspectiva de largo plazo, podrían reconocerse ciertas fases de desarrollo del complejo, íntimamente asociadas a las formas y la organización de la producción, como a los agentes económicos sobre los que se estructura. Así, en sus inicios y hasta mediados del siglo pasado, predominó el uso de agua superficial para el riego, la conducción de la vid en espaldera y la explotación mediante el régimen de contratistas (o productores primarios independientes)<sup>47</sup>.

A ello se le adicionaba la articulación de intereses entre algunas familias cuyanas tradicionales con un grupo de inmigrantes contratistas que, con el

---

<sup>47</sup> SISO, A. M.; "Planificación del desarrollo en subsistemas de base agrícola. El caso de la vitivinicultura argentina". Pág.9.

tiempo, devendrían en algunos de los principales bodegueros del sector (Giol, Filippini, Gargantini, Arizu, Escorihuela, Toso)<sup>48</sup>.

En ese marco, uno de los recurrentes problemas que enfrentó esta industria, luego de la expansión que culmina a principios del siglo pasado es la sobreproducción de materia prima en relación con la capacidad de procesamiento que tenían las bodegas. Este fenómeno afectó notablemente los precios percibidos por el productor. Sin embargo, el problema estructural que impulsa la crisis es la reducción de los precios del vino debido a la desproporción existente entre el aumento de la producción con el consumo per cápita.

Como dato ilustrativo, cabe mencionar que entre 1.895 y 1.914 la explosión migratoria hacia nuestro país produjo un aumento de la población que superó el 100% mientras que en el mismo lapso de tiempo, la producción de vinos creció en un 700%<sup>49</sup>.

Esta situación que se agrava debido a la constante adulteración del vino en los centros de consumo mediante la adulteración del producto. Dicho factor fue relevante para el aumento de la oferta, una fuerte caída de la calidad y, por ende, una disminución en el consumo de vino.

Frente a estas circunstancias, el Estado lanzó una serie de medidas para paliar la situación. Entre ellas, se destacan: impulsar la construcción de bodegas regionales, prohibir nuevas implantaciones de viñedos, difundir la necesidad de injertar los viñedos con variedades para mesa o pasas, destilar los vinos averiados y fomentar el consumo de vinos. Sin embargo, la política estatal orientada al sector adquiere mayor consistencia a partir de la crisis de 1.929 con la creación de la Junta Reguladora de Vinos. Frente a la crisis de sobreproducción, la flamante institución

---

<sup>48</sup> AZPIAZU Daniel y BASUALDO Eduardo “La trama vitivinícola argentino a principios del Siglo XXI. Rasgos estructurales, mutaciones en el contexto operativo sectorial y lineamientos de políticas públicas”. Pág.12.

<sup>49</sup> MARTIN, J.F. “Estado y Empresas: relaciones inestables”. Pág. 217.

establece, entre otras medidas la erradicación de 20 mil hectáreas de viñedos y el vuelco a las acequias de miles de hectolitros de vino. Además, la implantación de nuevos viñedos con el propósito de adecuar la oferta de vinos a la demanda del mercado interno.

La industria vitivinícola, que había sido la predilecta por la oligarquía mendocina, constituyó un recurso para sortear la crisis y el peso de la deuda externa contraída. Por ello, la actividad financió los gastos públicos provinciales y sirvió como en la década del '30 hasta para profundizar políticas públicas como por ejemplo combatir las enfermedades venéreas<sup>50</sup>.

Como correlato, el Estado provincial, en su función promotora, implementó un cambio institucional y organizacional, según se desarrollaba el complejo vitivinícola, como por ejemplo: el Departamento Topográfico, la Oficina Química y la Oficina de Estadísticas, la creación de la Escuela Nacional de Agricultura (bajo jurisdicción nacional y después provincial) y la Escuela Nacional de Agronomía. Anteriormente en 1.870, el gobierno había contratado distintos agentes e inspectores de inmigración que se establecieron en Buenos Aires y que hasta viajaron a Europa a buscar trabajadores calificados en el tema vitivinícola.

Las inversiones habían sido excesivas y se había dado un tecnicismo especulativo, algunos estudios señalan que hay indicios de que hubo una adaptación tecnológica por parte de algunos talleres mendocinos y que en síntesis, la incorporación de tecnología produjo una acelerada modernización cuantitativa con el resultado de un modelo productivo de masa, con vinos de baja calidad, sin indicación varietal, enormes paños de viña y bodegas gigantescas.

En la década peronista se instrumentó una mayor intervención del Estado en la economía, la regulación directa de la producción implementada por la Junta Reguladora de Vinos se cambió por el control de precios y la regulación de las

---

<sup>50</sup> *Ibidem*. Pág. 145.

relaciones laborales en los distintos eslabones de la cadena. Es necesario destacar que estas medidas, así como las instrumentadas por la Junta Reguladora Nacional formaron parte, más de planes económicos nacionales, que de políticas sectoriales y locales.

Entre los años 1.940/49, se modificó paulatinamente la situación. Si bien en los primeros años los precios relativos de la uva y el vino de traslado mostraban un rezago respecto de los precios al consumidor final, a partir de 1.945 se modificó la situación debido al estancamiento en los volúmenes de uva producida y de vino elaborado, generándose una franca expansión de los viñedos.

Tanto es así, que la superficie se expandió al 2,1% anual acumulativo mientras que el consumo per cápita también se expandió llegando a ser entre 1.955/59 un 17% más elevado que durante el período 1.940/49.

Es hacia mediados de siglo cuando se consolidó un nuevo modelo de organización de esta cadena agroindustrial, caracterizado por la perforación y el bombeo de agua subterránea, el sistema de parral y la proliferación de variedades de alto rendimiento pero de baja calidad enológica. Ello se combinó con una cierta polarización de la producción primaria a partir de la subdivisión de tierras y de la explotación de pequeñas parcelas y, en el polo opuesto, grandes explotaciones sin derecho a riego, con modernas tecnologías e integradas a la producción industrial.

En respuesta al vertiginoso crecimiento de la actividad en octubre de 1.959 se sancionó la Ley de Vinos 14.878. Dicha Ley dio creación al Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) que tiene como función la fiscalización, promoción, desarrollo y control técnico de la producción, la industria y el comercio

vitivinícola. En 1.982, se sancionó la Ley 22.667 de Reconversión Vitivinícola, que tendió a modernizar el sector<sup>51</sup>.

En los años '60 persistió la expansión, los viñedos crecieron a un ritmo promedio del 2,4% anual, y se alcanzó el consumo per cápita históricamente más elevado en el quinquenio 1.965/69 con un promedio de 88 litros anuales<sup>52</sup>. Sin embargo, el elevado ritmo de producción determinó una significativa acumulación de *stocks* y en 1.967/68<sup>53</sup> se desencadenó una nueva crisis estructural que persistió hasta la última década del siglo XX.

A principios de la década del '70 el consumo de vino argentino llegó a los 90 litros/per cápita, en un total de 23.000.000 de habitantes. En este contexto, cabe señalar que nuevamente se apeló a la erradicación de viñedos ya que la disminución de la expansión de viñedos en la década 1.970/79 no fue suficiente, llegándose en 1.980 a una superficie implantada inferior a la del promedio 1.975/79.

Con la llegada del Golpe de Estado de 1.976 hubo una reducción importante del tamaño del mercado interno. Como corolario, al comenzar los años '80, la vitivinicultura estaba signada por el estancamiento y el retroceso productivo, la concentración económica y la desigualdad distributiva. En ese modelo económico que finalizaba hacia mediados de los años '70, la vitivinicultura era la quinta industria y el tercer cultivo agrícola a nivel nacional en términos del valor de la producción.

La superficie cultivada se había estabilizado en torno al 2% anual acumulativo entre 1.910 y 1.930, aumentó al 3,5% anual en las décadas del '40 y

---

<sup>51</sup> CETRÁNGOLO, H. A. "Análisis comparado de las estrategias comparativas de las bodegas argentinas que exportan vinos de calidad al Reino Unido". Pág. 58.

<sup>52</sup> AZPIAZU D. y BASUALDO E. "El complejo vitivinícola argentino en los noventas: potencialidades y restricciones".

<sup>53</sup> La vitivinicultura continuó su crecimiento, con una breve crisis en 1963, hasta que en 1967 se produjo la mayor cosecha de uva de la historia (casi 37 millones de quintales) con la consecuente depresión del precio del vino de traslado. Ante esta situación se bloqueó parte del vino en existencia y se estableció un prorrateo de las salidas mensuales al consumo, medidas de regulación típicas aplicadas al complejo.

‘50, probablemente asociado a la fuerte distribución progresiva del ingreso promovida por los primeros gobiernos peronistas. Desde los años ‘60, los ciclos de la industria se tornaron cada vez más frecuentes y agudos. Alternándose coyunturas en las que la buena situación económica y/o la concesión de beneficios impositivos estimularon la expansión de las plantaciones (1.972/73), con otras de estancamiento o disminución de la superficie cultivada (1.978/79 y segunda mitad de los años ‘80)<sup>54</sup>.

A partir del año 1.973, con la asunción del tercer gobierno peronista, la presencia estatal se intensificó, tanto por la necesidad de afrontar la extensa crisis del sector, como por la concepción ideológica dominante en la política económica oficial. El vino, por integrar la canasta de productos básicos de la población, fue sometido a una política de precios máximos al consumidor hasta el año 1.975.

La acumulación de stocks era, por ese entonces, equivalente a una cosecha, es decir el doble del stock considerado ideal para la regulación. La sobreproducción originada por la entrada en producción de la gran superficie implantada a fines de los años ‘60 y principios de los ‘70, exigía al Estado una serie de medidas complejas. En 1.974, la empresa estatal Giol, sobre la base de estimaciones del déficit de almacenamiento, inició una política de construcción de vasija vinaria, pasando de una capacidad de 800.000 a 4.000.000 de hectolitros, lo que le permitiría controlar el 40% del mercado mendocino, constituyéndose en la empresa con mayor capacidad de vasija en el mundo. Una política de créditos similar fue seguida en San Juan con la empresa Corporación Agrovitivinícola de Industrialización y Comercialización (CAVIC), creada en 1.964<sup>55</sup> y estatizada en 1.974, y otras cooperativas cuyanas.

El esfuerzo se justificaba en lograr la integración vertical del pequeño y mediano productor a través de la elaboración de su vino y la comercialización

---

<sup>54</sup> Op. cit. Pág. 21.

<sup>55</sup> MARIANETTI, B. “El racimo y su aventura”. Pág. 263.



directa. Los beneficiarios de esta política debían ser los sectores débiles del complejo, sobre los cuales recaía, históricamente, el peso de las crisis cíclicas. La experiencia se vio interrumpida por en 1976 por el Golpe Militar con las transformaciones radicales en las condiciones de desempeño y regulación de la producción industrial, afectando la estructura productiva y el patrón de acumulación imperante en la economía argentina desde la década del '40. Dicha política impuso fuertes caídas del salario en términos reales, lo que sumado a la disminución de los niveles de ocupación productiva, se tradujo en una importante reducción del tamaño del mercado interno, particularmente significativa en el caso de la producción de alimentos para consumo local. Al finalizar la Dictadura, el desempeño de la vitivinicultura argentina se caracterizó por el estancamiento y el retroceso productivo, la concentración económica y la desigualdad distributiva, rasgo que compartía con el resto de las industrias de alimentos tradicionales que atendían al masivo mercado de consumo popular y que poseían una amplia difusión nacional.

### **2.1.3. Tercer período - Etapa de inserción de Argentina en el mundo (1990- 2004).**

Durante la década del 90, se desplegó una significativa reconversión de la industria, al mismo tiempo que se registra una acentuada desregulación económica que, al igual que en el resto de la economía, potencia el papel de los sectores empresarios más significativos y concentrados de la dinámica sectorial. De esta manera se interrumpe la tradicional regulación estatal sustentada en acciones tales como la fijación de cupos de producción y comercialización, el bloqueo de los excedentes, el prorrateo de los despachos al consumo e incluso las políticas provinciales canalizadas a través de las empresas estatales Giol o CAVIC, hoy desaparecidas.

La década del 80 se caracterizó por una gravísima crisis, originada por problemas de los principales agentes financieros del sector (Grupo Greco, Banco

de los Andes) lo cual provocó la disminución de la superficie de viñedos en 60.000 ha, siendo el país con mayor porcentaje de reducción, llegando este al 33%, correlativamente se produjo una disminución en la curva de consumo, esta situación pudo ser compensada, parcialmente desde 1.994, con el aumento de consumo de vino fino, lo que permitió aumentar el valor agregado del producto. Esto como consecuencia de un profundo proceso de reconversión que comenzó desde la actividad privada, grandes y pequeñas empresas extranjeras y nacionales, que produjo un aumento en las exportaciones.

Históricamente, la profundidad de las asimetrías y heterogeneidades que distinguían a los productores que operaban al interior del complejo, expresadas fundamentalmente en los diferentes niveles de integración vertical de la producción que presentaban los mismos -y que podían abarcar desde la instancia de comercialización hasta la de producción primaria-, determinaba la intensidad con la que las crisis cíclicas afectaban sus rendimientos económicos. En virtud de que los mayores riesgos -climáticos, financieros, etc.- se concentraban en la etapa agraria, afectando fundamentalmente a los pequeños productores no integrados, y los beneficios tendieron a distribuirse asimétricamente a favor de bodegas total o parcialmente integradas del sector, las crisis mencionadas recaían con mayor fuerza sobre los primeros. Cabe destacar que el surgimiento del mercado de traslado a partir de los años '50, si bien mejoró relativamente la situación de los sectores más débiles del complejo -los productores maquileros y bodegueros trasladistas- no revirtió su situación de vulnerabilidad frente a las cíclicas crisis de sobreproducción y al poder de fijación de precios de los sectores más poderosos que componían el mismo. En 1.954 el gobierno de Mendoza compró el paquete de Bodegas y Viñedos Giol, empresa fuertemente endeudada y la más grande del mercado, en el acto más concreto de intervencionismo estatal en la materia. Su función sería actuar como barrera contra la influencia de la concentrada industria en la fijación del precio del vino de traslado.

En 1.968, 33,7% de viñedos y 41,8% de la superficie vitícola de Mendoza era explotada por el régimen de contratos<sup>56</sup>. En 1.989, con una gran crisis en pleno desarrollo esta forma de explotación comenzó a declinar. Mendoza registró con este régimen el 29,9% de viñedos y 41,3% de las superficies. En San Juan, la caída fue más acentuada, con 26,4% de los viñedos y 29,9% de las superficies<sup>57</sup>. La tendencia dominante en la actualidad lleva a incrementar la administración directa de la propiedad vitícola.

Desde la década del 90 el sector vitivinícola experimentó un fuerte dinamismo, especialmente, en el segmento de los vinos finos de mesa, con aumentos de la producción y la productividad, importantes innovaciones tecnológicas en la producción primaria, estrategias de diversificación de productos y marca, y de segmentación del mercado, y una fuerte reorientación exportadora. También, se observó una profunda heterogeneidad en la producción primaria y el desplazamiento de los pequeños productores. *“En Mendoza un rasgo central de la producción primaria es su atomización de los 18.315 viñedos existentes en el año 2.001, el 96% tenía menos de 25 has y pertenecían a unos 12.000 viticultores. De este total, un 40% está integrado en cooperativas (asociados a la Federación de Cooperativas Vitivinícolas-FECOVITA), un 15% tienen contratos más o menos formales con bodegas y el resto está constituido por un grupo heterogéneo de productores, con gran dispersión espacial”*<sup>58</sup>.

El proceso de reconversión fue impulsado por las inversiones transnacionales<sup>59</sup> (provenientes principalmente de Francia, Estados Unidos, Italia,

---

<sup>56</sup> En San Juan no había grandes diferencias: 34,9% de los viñedos y 37,8% de la superficie eran manejados por contratistas en ese año. INV, 1.968.

<sup>57</sup> INV, 1.989.

<sup>58</sup> BOCCO, A. citado por GUTMAN, G. en “Agricultura de contrato de Pequeños Productores Agropecuarios con agroindustrias y/o Agrocomercios en Argentina, Experiencias, lecciones, lineamientos de políticas”. Pág. 26

<sup>59</sup> “Durante la década una atracción de inversiones al sector, que según expertos fue de aproximadamente 1.3000 millones de dólares abarcando la fase agrícola e industrial. Esto comprende no sólo la realizada por los empresarios locales, quienes iniciaron el proceso de transformación, sino también la proveniente de diversos lugares como Europa, Estados Unidos y Chile”. IERAL.

España y Chile), en la totalidad de la cadena: reconversión productiva y tecnológica al igual que modificaron la estructura productiva y empresarial del sector. Se concretó a través de la adquisición directa de firmas regionales de participación accionaria, de la radicación directa y de las formas asociativas entre firmas de la región con firmas localizadas en los grandes bloques económicos.

Los cambios condujeron, asimismo, a una reorientación productiva hacia vinos finos y espumantes tipo champagnes y hacia la exportación, así como a la incorporación de tecnología extranjera (agrícola e industrial, control de calidad, marketing, gerenciamiento) esto marcó el cambio cualitativo de mayor envergadura respecto de la primera modernización. La tecnología de riego presurizado o por goteo, por ejemplo, eliminó la tradicional acequia, aporta sólo el agua necesaria para cada planta y evita el lavado o la salinización de los suelos, además de ahorrar el valioso y escaso recurso hídrico. Si bien la inversión necesaria no es accesible para cualquier productor, este sistema se expande en toda la provincia, especialmente en el Valle de Uco, donde se concentra buena parte de la inversión extranjera<sup>60</sup>.

Hacia 1.996 la superficie con viñedos de uvas finas en Mendoza representaba el 35%, aunque en departamentos caracterizados por la excelente aptitud de sus suelos para la viticultura estos cepajes ya eran dominantes (66% en Tupungato y 70% en Luján). La región concentra 92% de la superficie vitícola nacional, en 1.990 las tintas finas ocupaban en el país 33.762 has que pasaron a 80.599 en 2.004<sup>61</sup> (más del 139%); las blancas también crecieron, pero muy ligeramente (más del 14%). En Mendoza, 36% de los viñedos tenían en el 2.004 menos de 15 años, es decir que los años '90 marcaron un punto de inflexión expresado en este caso de reconversión a uvas finas principalmente dedicadas a la vinificación.

---

<sup>60</sup> AZPIAZU, D. y BASUALDO, E. "El complejo vitivinícola argentino en los noventa: potencialidades y restricciones". Pág. 126.

<sup>61</sup> INV, 2.004.

Además de las nuevas tecnologías de riego, el avance del viñedo fino va acompañado de sistemas fitosanitarios de reciente desarrollo, introducción de clones (franceses, californianos o nacionales) libres de virus, cambios en la conducción de las plantas, mallas protectoras contra el granizo. La conducción de las plantas en espaldero (que reemplaza al todavía dominante parral), y nuevas técnicas de poda, tienden a asegurar buenos niveles productivos y alta calidad<sup>62</sup>.

La cosecha mecanizada fue difundiendo, aunque con lentitud, es aplicada en viñedos de buena calidad, pero no en los que producen uvas para elaborar vinos de muy alta gama. Su elevado costo tiene que compensarse con un determinado rendimiento por hectárea o bien, en relación al de la cosecha manual.

Para terminar, es significativa la presencia de profesionales de la ciencia agraria que no sólo dirigen el cultivo sino que interactúan con los enólogos, con el objetivo de lograr un manejo integrado de las etapas agrícolas e industrial.

En los años '90, las transformaciones que se han ido mostrando han reforzado la tendencia hacia la producción y exportación de caldos de calidad. En 1.998 la Argentina exportó 538.800 hl. de vinos finos, 94% de los cuales fueron elaborados en Mendoza<sup>63</sup>.

La modernización estuvo orientada, también a la incorporación de tecnología importada, la cual, aunque bastante difundida, fue adoptada por las empresas más capitalizadas. Incluyó tanques de acero inoxidable, equipos de frío y el empleo de gases inertes para mejorar sabores e impedir el deterioro de los caldos, es decir, se controla la fermentación y se conservan aromas y colores. Está generalizado el empleo de barricas de roble (francés y americano) para la crianza de los vinos que requieren "madera". En general se buscó mecanizar las operaciones y automatizar todas las que sean posibles.

---

<sup>62</sup> IDR, 1.999.

<sup>63</sup> *Ibíd.*

#### **2.1.4. Cuarto período - Plan Estratégico Argentina Vitivinícola 2020 – PEVI 2020 (desde el 2004 hasta la actualidad).**

El presente trabajo propone un cuarto período, tomando como hito la creación de la COVIAR impulsada desde el 2.004, el cual permite observar un cambio en la legislación, en lo institucional y en los actores productivos. Para el presente trabajo es un hecho relevante, por cuanto se considera un proceso histórico que deriva a un cambio de época, con transformaciones cualitativas y simultáneamente en las relaciones de producción de la industria vitivinícola, las relaciones de poder, la experiencia humana y el desarrollo sustentable. Esta política pública es un hecho en sí mismo, los actores de la industria vitivinícola (público y privado) se autoconvocaron para formular y poner en marcha su Plan Estratégico a largo plazo para la obtención de recursos.

En el período anterior se observó un claro aumento de las exportaciones a partir del 2.002, debido a las consecuencias de un tipo de cambio flotante.

En el período propuesto se hace evidente la profundización de los procesos político-económico de la década del 90, caracterizada por *“la modernización productiva y el cambio tecnológico que se expresa en el surgimiento de un nuevo modelo de organización empresarial basado tanto en la innovación de procesos y productos como en la organización del trabajo, para el aumento de la competitividad a nivel de empresa sobre la base de la diversificación productiva y el aseguramiento de la calidad e inocuidad de los vinos”*<sup>64</sup> que conlleva a la reestructuración vitivinícola con una producción desarrollada hacia el mercado internacional, dando comienzo a un nuevo paradigma productivo.

---

<sup>64</sup> BOCCO, A. “Transformaciones sociales y espaciales en la vitivinicultura mendocina”. Pág. 6.

Como estrategia de un fuerte posicionamiento en el mercado interno, en el 2.005 se lanzó la campaña “Vino argentino. Un buen vino”, coordinado por el Fondo Vitivinícola Mendoza. Todos los bodegueros argentinos se reunieron bajo una estrategia común con la firma “Los que hacemos el vino de este país”. Se articuló comunicación genérica<sup>65</sup> y marca, y como complemento se utilizó: vigencia, diversidad, presencia y sinergia, esto apuntó a sumar atributos en los segmentos que han recibido menos comunicación sin deteriorar lo ya logrado en otros segmentos. Así se impuso una marca en un mercado saturado, complejo, diverso y segmentado, donde marca y precio son importantes. La comunicación genérica enfatiza en los atributos comunes de la categoría y el acercamiento a un mercado masivo, política que continúa hasta hoy. La finalidad fue y continúa siendo la promoción del consumo y el conocimiento de la cultura del vino, además su posicionamiento en la mente de los consumidores.

En los últimos años hubo un claro predominio de vinos finos, cuando a mitad de la década pasada eran igualmente importantes que los vinos básicos. Por otro lado, el proceso de modernización y reconversión de la vitivinicultura se refleja en el aumento de bodegas y empresas que en la actualidad comercializan la totalidad o una parte de su producción en el mercado internacional, con rasgos de fuerte competencia por el mejoramiento de la calidad de los vinos, así en el 2.002/2.003 aumentó la demanda internacional de vinos embotellados de alta calidad, y en el 2.005 el valor de las exportaciones de origen vitivinícola (vinos y mostos) representó un 32%<sup>66</sup> mayor respecto del 2.004.

---

<sup>65</sup> Publicidad genérica es cuando la publicidad tiene como fin aumentar la demanda de bienes de consumo, incrementar el conocimiento del consumidor sobre el producto para que lo prefiera antes que a otra categoría o bien, cuando la publicidad funciona como promoción de un producto regional, ésta se define como publicidad genérica. Esta particular forma de hacer publicidad apela a la educación y a la formación de una opinión como método para promocionar un producto genérico. En el caso de “*Vino Argentino*” no se apunta a incrementar las ventas en el corto plazo sino que trabaja desde el mundo de las percepciones para revertir cuestiones culturales ligadas al consumo. Se apunta a un cambio cultura.

<sup>66</sup> Revista VINOS & VIÑAS. Núm. 105, febrero 2.007.

En razón al mercado externo, los vinos argentinos lograron posicionarse a nivel mundial, si bien la actividad se ha caracterizado históricamente por producir un gran volumen de vinos de baja calidad enológica, proceso que se ha revertido parcialmente desde la década anterior. Obteniendo la Argentina, en el 2.003, el puesto de quinto productor, sexto consumidor y décimo exportado mundial de vinos en términos de valor del producto.

Las cifras del 2.010, en la exportación de vinos, produjeron un cambio con respecto al 2.009, Argentina se encontraba novena en el ranking de exportadores de vino y subió al octavo lugar, conservándose en el quinto con respecto a la producción.

Su participación debida a las ventajas comparativas naturales de la cadena en la región de Cuyo, dadas por condiciones agroecológicas (de carácter continental semidesértico, de escasa precipitación anual -100 a 300mm- y baja humedad relativa, y por la fertilidad de los suelos de sus valles) características que brindaron las condiciones óptimas, por lo que la convierten potencialmente en un protagonista de importancia, de los cambios globales que están produciendo en el mercado internacional.

La arraigada tradición vitivinícola de la provincia hizo, en julio del 2.005, que fuera reconocida como una de las ocho Capitales Mundiales del Vino dentro de la Red Global de Trabajo Great Wine Capitals (Grandes Capitales del Vino), junto a destinos como Melbourne, Bordeaux, San Francisco, Napa Valley, Porto, Cape Town, Bilbao Rioja y Florence.

En el año 2.010, mediante decreto nacional, el vino fue declarado Bebida Nacional. Se tuvo en cuenta que es un producto alimenticio de consumo masivo que, por sus cualidades nutricionales comprobadas, integra la canasta básica familiar de diferentes grupos sociales, culturales y económicos del país. Asimismo, el auge de la vitivinicultura en Argentina es un factor determinante en el desarrollo



de las provincias productoras de vino lo que ha generado actividades relacionadas que inciden en las economías regionales como el Enoturismo, la gastronomía, la hotelería, la metalmecánica, la generación de otras industrias conexas y actividades de servicios, dando lugar a un cluster competitivo y dinámico.

Puede verse a lo largo de la descripción histórica de la cadena vitivinícola general de largo plazo cuyas grandes etapas fueron: primeras experiencias de desarrollo, producción incipiente, ingreso de productores innovadores, alta rentabilidad, producción creciente, entrada de gran número de productores, auge económico y alta tasa de ganancia, saturación del mercado, crisis de sobreproducción, agotamiento del dinamismo, caída de precios, proceso de desplazamiento y reacomodamiento de los productores, algún nivel de intervención estatal (cupos, subsidios, etc.) estado de estancamiento y evolución cíclica.

## **2.2. Importancia del sector vitivinícola en la economía de la Provincia de Mendoza.**

En razón de hacer una reseña de la relevancia del sector vitivinícola en la economía de la provincia. Hacia los años 70', la participación de la vid en el valor de la producción agrícola nacional era del 8% y constituía el tercer cultivo en importancia luego del maíz y el trigo, los dos cultivos principales de la región pampeana. Sin embargo, hacia 1.980 su peso había caído al 6,87%, siendo desplazada al quinto lugar por el ascenso de la soja y la caña de azúcar, luego esta participación relativa se redujo en los últimos años<sup>67</sup>.

Dentro de la industria nacional, la producción vitivinícola se encuentra en quinto lugar en importancia de actividad con un aporte del 3% en el valor de la producción total, que solo en el año 1.973 fue superada por el petróleo, la siderurgia, los frigoríficos y la industria automotriz. Hacia 1.984 como consecuencia

---

<sup>67</sup> MARIANETTI, B. "Mendoza la bien plantada". Pág. 160.

del proceso de reestructuración económica se redujo a una participación de menos del 1%, en virtud del ascenso de ramas tales como la elaboración de aceites, metalmecánica, industria textil y láctea, farmacéutica y del plástico entre otras<sup>68</sup>.

Con respecto a la demanda interna, el vino presentaba una participación importante en la canasta de consumo de la población, con un peso del 2,78% sobre el gasto promedio total de los hogares y del 14,7% del gasto promedio en alimentos y bebidas de origen agrícola<sup>69</sup>. Este dato remite a la conclusión de que el vino conjuntamente con los productos cárnicos, lácteos y de panadería, constituían uno de los componentes principales de la canasta alimentaria argentina.

El comportamiento del mercado de los vinos básicos determinaba la dinámica del complejo porque el 70% de la uva cultivada destinadas a la elaboración y, asimismo, éste tipo de vinos, de baja calidad enológica, representaba el 93% de la totalidad de los vinos producidos. Los vinos finos, a diferencia de los básicos, habían logrado desarrollar un mercado interno estable y algunos mercados externos con posibilidad de expansión. Dicha expansión tendría lugar, efectivamente, durante la segunda mitad de la década del 90, en el marco de la fuerte reestructuración económica y social generada por profundización de las reformas de corte neoliberal.

La cadena vitivinícola se desarrolló principalmente en la Provincia de Mendoza, contando con el 72% de la superficie de viñedos y el 70% de la producción de uva a nivel nacional en 1.976. Las mencionadas participaciones llegaron al 70% y 65%, respectivamente en 1.990.

En las principales provincias productoras, el complejo presentaba alta significatividad económica en la década del 80. La uva para vinificar y uva en fresco poseían gran importancia como porcentaje del valor bruto de la producción agrícola de Mendoza y San Juan: 89% y el 94% respectivamente hacia 1.980.

---

<sup>68</sup> MARTIN, J.F. "Estado y Empresas: relaciones inestables". Pág. 173.

<sup>69</sup> IERAL. "Importancia del sector vitivinícola en Mendoza". Pág. 7

En términos de empleo rural, el sistema vitivinícola poseía cierta relevancia tanto económica como social en las principales provincias pues mantenía una cantidad superior a 30.000 productores agrícolas (considerando las familias de los productores y los trabajadores temporarios una ocupación estimada en 300.000 personas). Por último, la actividad de procesamiento industrial representaba el 18,1% y el 30% de empleo total de las provincias de Mendoza y San Juan, respectivamente, hacia 1.984. A pesar de que la importancia relativa de la industria en la generación de empleo provincial no varió significativamente en el período 1.973-1.984, la actividad disminuyó su participación en el valor de la producción industrial total de Mendoza, del 43% al 14,7%, y de San Juan, pasando del 69,3% al 43,4% del valor de la producción industrial provincial, durante el mismo período. Estos indicadores ponen de manifiesto procesos de diversificación productiva que tuvieron lugar en las provincias cuyanas<sup>70</sup>.

El cambio técnico posibilitó el desarrollo de un sistema agroindustrial motorizado por la gran bodega mecanizada, orientado al mercado interno y perfectamente integrado en un nuevo espacio funcional que vinculó a Mendoza y San Juan con el resto del territorio nacional y, en una escala mayor, con el espacio económico global<sup>71</sup>. En la actualidad, en el marco de la globalización económica, el sector vitivinícola ha tenido una considerable participación en las exportaciones nacionales y en el mercado internacional. Argentina es uno de los principales países productores vitivinícolas del mundo, concentrando el 4,56% de la producción mundial. Durante el año 2.000, la República Argentina se ubicó entre los cinco primeros productores mundiales de vino siendo los principales cuatro productores Francia, Italia, España y Estados Unidos respectivamente. Los tres primeros productores mundiales concentran el 54% de la producción y los diez primeros

---

<sup>70</sup> ROFMAN, A. y ROMERO, L. "Sistemas socioeconómicos y estructura regional". Pág. 32.

<sup>71</sup> JORBA, R. "Crisis y transformaciones recientes en la región vitivinícola argentina. Mendoza y San Juan 1970-2005". Pág. 88.

superan el 80%<sup>72</sup> de la producción mundial de vino, siendo poco significativa la participación de los restantes países.

La reconversión vitivinícola de la década del 90 condujo a un cambio tecnológico que comenzó en el área vítica a través de la incorporación de sistemas de enfriamiento, molidoras centrífugas, prensas neumáticas, vasijas de acero inoxidable, embotelladoras, etc. e impulsó la inversión del sector vitícola por medio del acceso al riego por goteo, nuevas variedades de uvas, malla antigranizo, mejoras en las tareas culturales, etc. Las transformaciones recientes, generalizadas desde fines de 1.991, se manifiestan, entre otros aspectos, en una fuerte concentración de capitales (cultivos y bodegas), lo que marca una diferencia con la primera modernización porque está generando un proceso de integración vertical de las empresas (ayudando a la conformación oligopólica del sector).

Este proceso puede verificarse parcialmente, por el lado industrial, a través de la evolución de la cantidad de bodegas en elaboración en las últimas semanas de cosecha. Así, se evidencia un incremento del 13% que representa 100 bodegas más entre 1.998 y el 2.003. Por el lado agrícola, los mayores incrementos en la superficie implantada por antigüedad se registran entre uno y ocho años, con un aumento del 403% para el primer intervalo que comprende hasta los 3 años<sup>73</sup>.

En datos registrados para el año 2.009, en la provincia de Mendoza, existen 929 bodegas inscriptas y 676 elaboradoras<sup>74</sup> incrementando un 6,54% y un 22,46% respectivamente, en relación al año 2.000.

En cuanto a las exportaciones hubo un crecimiento de vinos finos, tanto en valores como en cantidades. Sus volúmenes ascendieron casi un 800% pasando de 55 mil hectolitros en 1.990 a 492 mil hectolitros en el 2.000. Asimismo,

---

<sup>72</sup> FUNDACION EXPORT-AR. Revista Publicación Num. 5. Pág. 7

<sup>73</sup> INV, 2005.

<sup>74</sup> INV, 2009.

el valor superó a las cantidades registrándose un aumento del 1.163% que viene dado por un incremento desde 7,6 millones a 96,7 millones de dólares<sup>75</sup>.

En el año 2.005 el valor de las exportaciones de origen vitivinícola fue de 402 millones de dólares, representando un aumento del 32% respecto de 2.004. La exportación de vinos, 2.147.759 hectolitros, representó 302 millones de dólares, con un incremento del 30% respecto del 2.004. Del total, el 50% se exporta sin mención de variedad, el 48% como vinos varietales y un 1% como espumosos. La forma de comercialización se reparte entre el 67% fraccionado y 33% a granel. En cuanto a color, el 64% es tinto y el 36% es blanco. Respecto al ingreso de divisas, el 74% de las mismas son generadas por los vinos varietales y el 23% por los vinos sin mención de variedad, el 3% corresponde a espumosos.

A la par de la reducción del mercado interno, debido a la disminución del consumo, se generó un sostenido incremento de las exportaciones de vinos, que fue acompañada con una mejora en la tecnología utilizada. Esto ha hecho que en los últimos 10 años la República Argentina se haya incorporado a los países exportadores de vinos, posicionándose con productos de excelente calidad. Es por esto que, en el año 2.006, Argentina alcanzó una elaboración total de 21.786.785 hl de los cuales los mostos de uva representaron el 29,30 % de la elaboración total (vinos 15.396.350 hl - mostos 6.387.417 hl). Se exportaron 2.934.248 hl de vinos y 1.199.623 hl de mostos. En términos monetarios las exportaciones fueron de U\$S 497.189.330 con un incremento del 23,45 % con relación al año 2.005.

Según datos de la cosecha y elaboración del año 2.010 del INV, la elaboración de vinos y mostos de las provincias de Mendoza y San Juan representaron el 94,78% del total elaborado en el país. Mendoza elaboró un total de 14.174.862 hs (vinos: 12.376.318; mosto 1.798.308 hl y otros productos 237 hs).

---

<sup>75</sup> ALTURRIA, L. "Caracterización de la cadena vitivinícola argentina". Pág.2.

Para principios del año 2.011, el valor FOB de las exportaciones de vinos y mostos fue de U\$S 62.778.190 lo que significó un crecimiento del 17,84% con respecto a enero del 2.010. Los volúmenes totales exportados durante el mes de Enero del 2.011, fueron de 254.192,20 hl con un incremento del 5,42%, con referencia al mismo mes del año 2.010. En un análisis de los valores totales podemos decir que para el mes de Enero del 2.011, se exportaron vinos por un volumen total de 218.908,84 hl con una suba del 10,83%. El ingreso de divisas fue de U\$S 56.347.810. La exportación de mosto<sup>76</sup> en Enero del 2.011, fue de 35.283,36 hl y mostró una disminución del 19,07% con respecto a la misma fecha para el 2010.

La cadena vitivinícola presenta una significativa relevancia a nivel de exportaciones de productos agropecuarios, así lo registró el último año (2.010), donde el 40% correspondió a Vinos y Mosto<sup>77</sup>, seguido de la agroindustria con un 16%, agropecuario primario con un 15% y el resto con una participación del 28%<sup>78</sup>.

En referencia a la participación del valor agregado vitivinícola en el Producto Bruto Geográfico (P.B.G.) ha aumentado sostenidamente, alcanzando en 1.997 el 14%, cifra sensiblemente superior al 6% de 1.991. Debe considerarse que si se descuenta el valor de la producción del petróleo en el Producto Total de la Provincia, ya que es un recurso no renovable, dicha participación aumenta considerablemente, llegando casi al 25%. Esto pone de manifiesto el papel relevante que la industria tiene en la generación de riqueza en el territorio provincial.

Desagregando este valor, la producción vitivinícola de la Provincia, alcanza aproximadamente el 45% del valor total de la producción agropecuaria. Este porcentaje se ha visto también fuertemente incrementado con respecto a principios de los '90. La producción vitícola representa el 2,5% del P.B.G. total para 1.998

---

<sup>76</sup> Los destinos para este mosto fueron Estados Unidos, Japón, Sudáfrica, Canadá, Rusia, China, Chile y México. EXPORTACIONES ARGENTINAS DE PRODUCTOS VITIVINICOLAS. ENERO 2011, datos provisorios. INV.

<sup>77</sup> Estas exportaciones vitivinícolas están compuestas por vinos (que representan el 91% de esas ventas externas), mostos el 8% y uvas el 1%. BOLSA DE COMERCIO & IREAL, ANUARIO 2010.

<sup>78</sup> IREAL, 2010.

(valor estimado), lo que evidencia nuevamente un significativo aumento con respecto a principios de la década<sup>79</sup>.

En razón al año 2.005, la producción vitivinícola provincial aportó un 7% de la producción total de bienes y servicios en Mendoza. La participación del valor agregado vitivinícola en el P.B.G fue del 48%, casi la mitad de la producción agropecuaria. Luego le siguieron en importancia la fruticultura con el 18%, la actividad pecuaria con el 15%, la horticultura con el 11% y la olivicultura con el 4%. Delimitando el sector agropecuario, este aporta el 9% del total producido en la provincia. De esta manera constituyó el quinto principal sector de la economía provincial (entre nueve)<sup>80</sup>.

Los datos del 2.010, arrojan que el aporte de la producción total de bienes y servicios en la provincia, creció a un 9%, pero aún así, es considerado pequeño dada la trascendencia de esta actividad. Con respecto al P.B.G, disminuyó seis puntos en relación al 2.005, observando el sector vitivinícola un valor del 42% de la producción agropecuaria. Siguiéndole en importancia la fruticultura con el 18%, la actividad pecuaria con el 17%, la horticultura con el 13% y la olivicultura con el 5%. Desagregando la participación del sector agropecuario en la provincia, este aporta el 8% a la producción total de Mendoza (disminuyendo un punto en relación al 2.005)<sup>81</sup>.

### **2.3. Intervención estatal y regulación del sistema vitivinícola en la segunda mitad de siglo XX.**

Para el desarrollo en los capítulos posteriores, se considera necesario el análisis histórico referenciado en la realidad de la provincia, en las distintas formas que han adoptado las políticas públicas y el rol del Estado desde la segunda

---

<sup>79</sup> I.D.R., 1999.

<sup>80</sup> BOLSA DE COMERCIO & IERAL. "Anuario, 2005". Pág. 79.

<sup>81</sup> BOLSA DE COMERCIO & IERAL. "Anuario, 2010". Pág. 75.

mitad del siglo pasado. Cabe aclarar que no se consideran procesos sino acciones particulares que forman parte de acciones globales de una estructura estatal específica determinando la triada Estado-sociedad-mercado en un momento histórico determinado.

Hasta la década del '70, el modelo productivo vitivinícola no varió en Mendoza. En general, muchos de sus rasgos negativos se mantuvieron o incrementaron, como la gran producción de baja calidad (salvo excepciones) un mercado nacional altamente protegido y fuerte intervención estatal - mayoritariamente nacional- para neutralizar las diferentes crisis. Como se aprecia en el desarrollo histórico de la cadena vitivinícola, la misma se desarrolló desde muy temprano enmarcada en una gama muy amplia y heterogénea de regulaciones<sup>82</sup>, articuladas con el fomento a la implantación de vides, los cupos de producción primaria e incluso la erradicación de viñedos, la regulación de precios mínimos para el vino de traslado y de precios máximos al consumidor, la fijación de precios sostén, los bloqueos de stocks de vinos, los prorratesos, la presencia decisiva de empresas públicas como reguladoras del mercado vitivinícola en sus diversas fases, etc.

Sin embargo existieron sólo dos leyes generales a las que se sumaron múltiples e intrincadas normativas regulatorias sancionadas en el marco de esas legislaciones rectoras: la Ley 4.363 (1.904) y la Ley 14.878 (1.959)<sup>83</sup>, que dio creación al Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV). Hacia finales del siglo XX, unas setentas normas modificaron aquella Ley, muchas de ellas contradictorias.

---

<sup>82</sup> Por ejemplo: como consecuencia de la depresión de los años '30, el gobierno federal creó la Junta Reguladora de Vinos para equilibrar el mercado mediante la eliminación de viñedos y la destrucción de vinos. Se erradicaron en Mendoza 17.000 ha de viñas. De 100.619 ha existentes en 1.936 se pasó a 83.605 en 1.938, este valor se mantuvo hasta 1.944 inclusive, momento a partir del cual se autorizó el reinicio de las plantaciones en toda la región. Resultaba una paradoja de la historia: casi las mismas hectáreas implantadas con promoción estatal en las últimas décadas del siglo XIX, fueron destruidas por el poder del Estado, aún cuando uno fuera provincial y el otro federal. En San Juan, el peso de la crisis fue considerablemente menos debida a una tradicional diversificación productiva en vinos, alcoholes, pasas y uva en fresco.

<sup>83</sup> MARIANETTI, B. "El racimo y su aventura". Pág. 341.



Dichas regulaciones, en términos muy estilizados, han promovido de modo indiscriminado la inversión, profundizando algunos de los rasgos críticos de la cadena: sobreproducción primaria, agravamiento de las asimetrías tecno productivas en los viñedos, escasa diversificación productiva, predominio de variedades de uva de baja calidad enológica (sustentado por el consumo de la base de la pirámide de la estructura argentina, los sectores más populares) fuertes desequilibrios entre las distintas instancias de la cadena productiva, etcétera.

El desenvolvimiento de la cadena agroalimentaria estuvo condicionado, asimismo, por múltiples regulaciones de carácter general, entre las que se destacan las Leyes 11.682 (1.966) de impuesto a los réditos, la 20.628 (1.973) de impuesto a las ganancias y la 22.211 (1.980), que promovieron la incorporación de tierras marginales al ciclo productivo, fundamentalmente mediante desgravaciones impositivas, y que incidieron en el incremento de la implantación de vides de altos rendimientos y baja calidad enológica agravante de las cíclicas crisis de sobreproducción en el período bajo análisis<sup>84</sup>.

A estas regulaciones de carácter general cabe agregar, por su importancia para la dinámica del complejo, la Ley 22.973 (1.983) de promoción de las actividades económicas en la provincia de San Juan, cuyos principales beneficios radicaban en la posibilidad de diferir el pago de impuestos por un monto equivalente al 75% de la inversión y en la desgravación del pago del impuesto al valor agregado.

En este caso, como subrayan Aspiazu y Basualdo<sup>85</sup> *“nuevamente, la promoción indiscriminada de todo tipo de radicación de capitales (con un muy elevado costo fiscal), con ínfimos aportes de recursos propios de los inversores, devino en inversiones esencialmente especulativas (donde la figura de la elusión*

---

<sup>84</sup> AZPIAZU, D y BASUALDO, E. “El complejo vitivinícola argentino en los noventa: potencialidades y restricciones”. Pág. 44.

<sup>85</sup> ALTURRIA, L. “Caracterización de la cadena vitivinícola argentina”. Pág. 7.

*fiscal emerge como móvil cuasi-determinante), asociadas a la implantación de vides de muy baja calidad enológica”.*

Entre los intentos más importantes, cuyos objetivos declarados consistían en modificar el perfil estructural del complejo, facilitar la integración vertical y la diversificación de la producción y fomentar las exportaciones, cabe mencionar la Ley 18.905 (1.970/71) de Política Vitivinícola Nacional durante el gobierno militar presidido por el General Lanusse. Los beneficios previstos en dicha normativa se concentraban en la desgravación del impuesto a los réditos de hasta el 70% de los montos invertidos en edificios, maquinarias, equipos, instalaciones, vasijas vinarias y vehículos, y asimismo se concedían líneas de crédito especiales del Banco Nacional de Desarrollo para la implantación de viñedos, la ampliación de los existentes y, más tarde, mediante el Decreto 720/74, para la construcción de vasija vinaria. Los efectos reales de esta normativa, sin embargo, profundizaron los factores que han confluído históricamente a generar las asimetrías al interior del complejo y sus desequilibrios estructurales, tal como es descripto en la periodización histórica del presente trabajo.

A partir de entonces, y dada la magnitud de los desequilibrios entre la oferta y la demanda de vinos generados tanto por la incidencia de estas políticas de incentivos a la inversión sectoriales y generales, como por la contracción de la demanda interna, los ejes centrales de intervención estatal se desplazaron progresivamente hacia la aplicación de restricciones cuantitativas a la oferta y de regulación los precios. Por ejemplo, la Ley 22.667 (1.982) de Reversión Vitivinícola, buscaba producciones de calidad a través del cambio en los cepajes, estableció el bloqueo de grandes volúmenes vínicos, prohibió el despacho al consumo interno y determinaba que el INV debería fijar, en los años sucesivos, cupos de producción de vinos comunes.

En febrero de 1.984 se sancionó el Decreto 440, llamado de Prorrato, por el cual los propietarios de vinos básicos podrían comercializar con destino al

mercado interno cuotas bimestrales de sus existencias determinadas en función de las condiciones de desenvolvimiento del mercado. En el nivel regional, la sociedad estatal Giol en Mendoza y CAVIC en San Juan, intervenían en el mercado para ayudar a los viñateros sin bodega y evitar conflictos sociales, o les elaboraban el vino, con lo cual incrementaban las existencias de caldos, formaban precios y generaban fuertes déficit a los fiscos provinciales.

En 1.989 con una situación de hiperinflación y con gravísimos conflictos sociales, abrió las puertas a la aplicación de políticas basadas en la más cruda ortodoxia económica seguidas de una irrestricta adhesión al credo neoliberal del Consenso de Washington y una política cambiaria de \$ 1 = U\$S 1, sería un elemento definitorio en las transformaciones que se avecinaban.

Es preciso destacar el Acuerdo Mendoza- San Juan, Ley 6.216 (1.994), que dentro de los logros más significativos ha estado la fijación anual por consenso con la provincia vecina de San Juan, de un porcentaje de uvas comunes que deben ser sustraídas de la vinificación y destinadas a la elaboración de mostos (jugos) concentrados y sulfitados. De esta manera se ha logrado estabilizar la oferta de uvas de vinificar y mantener los precios de los vinos básicos, y conjuntamente a ello, se ha dado un gran impulso a la industria del mosto (basado en la certidumbre de obtener materia prima) que ya exporta 85% de su producción y representa alrededor del 25% de las ventas externas de la vitivinicultura regional (las uvas destinadas a la elaboración de mostos están eximidas del pago de contribución a los Fondos, lo que constituye un incentivo adicional para el productor agrícola).

En 1.994 frente a la crisis de sobreproducción, Mendoza y San Juan firmaron un tratado (ratificado por leyes provinciales), creando el Fondo Vitivinícola Mendoza y Fondo Vitivinícola San Juan, constituyendo personería jurídica de derecho público no estatal que se financia con aportes privados sobre cada

kilogramo de uva vinificada (\$0,01) y montos equivalentes a cargo de los Estados provinciales<sup>86</sup>.

Cabe mencionar que las medidas implementadas por el gobierno menemista en el marco del Plan de Convertibilidad modificaron radicalmente las bases con las que había funcionado la economía argentina y las condiciones de inserción del país en los mercados internacionales<sup>87</sup>. Formaron parte de estas medidas políticas para conferir mayor competitividad a los distintos sectores de la economía -entre ellos la vitivinícola-, la desregulación de los mercados eliminando las restricciones a la oferta de bienes y servicios y las intervenciones sobre la formación de precios, la eliminación o reducción de cargas impositivas fundamentalmente las vinculadas al mercado externo, la privatización de servicios públicos y la supresión de algunos organismos estatales de regulación como es el caso del INV, que es relativamente atípico en tanto la decisión oficial sufrió idas y venidas. En un decreto del año 1.996 el organismo es desarticulado y son transferidas sus funciones al SENASA pero luego de una serie de reuniones entre el poder ejecutivo nacional y los gobiernos de las provincias vitivinícolas y tomando en cuenta la opinión de los representantes del quehacer vitivinícola, se dispone mantener al INV como organismo competente para el contralor técnico de la producción, la industria y el comercio vitivinícola<sup>88</sup>.

En síntesis, la regulación pública durante el período bajo análisis combinó fuerte incentivo a la formación de capital que fueron usufructuados por los

---

<sup>86</sup> Fondos administrados por el sector privado aunque cuentan con representantes estatales. Sus objetivos principales están centrados en la promoción integral de la actividad vitivinícola y la exportación de sus productos. La recaudación proviene de uvas finas vinificada es dedicada enteramente a actividades de promoción de los vinos finos, lo cual genera beneficios que retornan al sector privado. Op. Cit. Pág. 17.

<sup>87</sup> CRAVIOTTI, C. "Los nuevos productores: alimentos de alto valor y reestructuraciones agrarias". Pág. 39.

<sup>88</sup> "Actualmente el INV, con objetivos muy recortados respecto de los que tenía anteriormente, depende de la SAGPyA posee una estructura organizativa con sedes administrativas y técnicas distribuidas en las distintas zonas vitivinícolas y un Consejo Consultivo formado por siete representantes de los sectores productivos". AZPIAZU, D y BASUALDO, E. citados por Martín, Facundo en "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". Pág. 63.

más poderosos actores integrados (que en varios casos cambiaron de propiedad a favor de grandes grupos económicos diversificados de actuación extrarregional), con políticas de protección coyuntural de los sectores no integrados (por ejemplo: políticas de precio sostén para la uva y el vino de traslado, la regulación de los despachos, la acumulación de stocks, etc.). La incidencia diferencial de las mismas, en el segundo subperíodo histórico de reestructuración de la agroindustria, desarrollado en el presente trabajo (1.976-1.989), permite sostener que no sólo no resolvió la tendencia a la sobreproducción del complejo, a través de la diversificación del uso de la uva, el incremento de las exportaciones, etc., sino que generó mayores grados de dualidad y de heterogeneidad estructural al interior del mismo<sup>89</sup>.

Por último, que en este marco se inscribió la sanción del Decreto 2.284 en 1.991 de desregulación de las actividades económicas, que implicó en el ámbito sectorial una transformación drástica en el plano regulatorio, en el institucional y en las nuevas formas de organización de los mercados y submercados vitivinícolas. Dichas transformaciones refieren al tercer subperíodo de reestructuración del complejo (1.989-2.001) al que se hizo referencia en la introducción de este trabajo, y cuyos rasgos se describen sintéticamente en las reflexiones finales del mismo.

A fines del 2.003, fue sancionada la Ley 25.849/03 que dio creación a la Corporación Vitivinícola Argentina -COVIAR- con la figura de persona de derecho público no estatal, con la finalidad de instrumentar el Plan Estratégico Vitivinícola 2.020 -PEVI- actualmente en marcha, es una herramienta significativa para el diseño y aplicación de políticas públicas de largo plazo para el sector. Se promueve la organización e integración de los actores de la cadena productiva, la innovación, etc., para ganar mercados externos y consolidar el interno. Compuesto

---

<sup>89</sup> AZPIAZU, D. y BASUALDO, E. “El complejo vitivinícola argentino en los noventas: potencialidades y restricciones”. Pág. 8.

por un directorio mixto, integrado mayoritariamente por el sector privado. El organismo se financia con aportes de las provincias y los productores de uva, mosto y vinos. Debido a que los PPV tienen una importancia social en la cadena productiva, el III objetivo estratégico del PEVI es defender ese modelo vitivinícola tradicional basado en este entramado social agrario.

En el capítulo 3 se realizará una descripción de la política pública vigente desarrollada por la COVIAR en el marco legal del PEVI 2.020, llevando a la acción cuatro Proyectos: Asociación Cooperativas Vitivinícolas Argentinas(ACОВI), Centros de Desarrollo Vitícola (CDV), Fondo de Apoyo para el Desarrollo de los Pequeños Productores (FODAPP) , Proyecto de Apoyo al Desarrollo del Pequeño Productor Vitícola y Proyecto de Integración del Pequeño Productor a la Cadena Vitícola –(BID-) con las respectivas Unidades Ejecutoras designadas para cada uno de ellos.

## CAPÍTULO 3.

### POLÍTICA PÚBLICA DEL PEVI 2.020.

El desarrollo de este capítulo avanza, específicamente, sobre la descripción de la política pública generada por los actores del sector vitivinícola, público y privado. La Ley 25.849 que a partir de diciembre de 2.003, puso en vigencia el PEVI 2.020, conjuntamente con la creación de la COVIAR destinada a gestionar y coordinar la implementación de la mencionada legislación.

Haciendo una introducción a los problemas sociales, estos “*se definen como carencias o déficits existentes en un grupo poblacional determinado*”<sup>90</sup>. En el caso planteado la población objetivo son los PPV del Oasis o zona Norte de la Provincia de Mendoza, Argentina. Esta es una situación observable empíricamente que requiere del análisis científico-técnico. Para ello, la COVIAR constituye la traducción operacional de los Programas y Proyectos formulado por el PEVI 2.020.

Para ser más claros, un proyecto social es la unidad mínima de asignación de recursos, que a través de un conjunto integrado de procesos y actividades pretende transformar una parcela de la realidad, disminuyendo o eliminando un déficit, o solucionando un problema<sup>91</sup>. Un programa social es un conjunto de proyectos que persiguen los mismos objetivos, que pueden diferenciarse

---

<sup>90</sup> COHEN, E. y MARTINEZ, R. “Manual de formulación, evaluación y monitoreo de proyectos sociales”. Pág. 8.

<sup>91</sup> Un proyecto debe cumplir con las siguientes condiciones: 1- Definir el o los problemas sociales, que se persigue resolver. 2- Tener objetivos de impacto claramente definidos. 3- Identificar a la población objetivo a la que está destinada el proyecto. 4- Especificar la localización espacial de los beneficiarios. 5- Establecer una fecha de comienzo y otra de finalización.

por trabajar con poblaciones diferentes y/o utilizar distintas estrategias de intervención<sup>92</sup>.

Del Programa para Pequeños Productores de la COVIAR, se desprenden cuatro Proyectos, que tienen la finalidad de producir y/o distribuir bienes o servicios (productos), para satisfacer las necesidades de aquellos grupos que no poseen recursos para solventarlas autónomamente, con la caracterización y localización espacio-temporal preciso y acotado<sup>93</sup>. Como se planteó anteriormente, se focalizará en el III Objetivo Estratégico formulado para la integración de los PPV a la cadena productiva, siendo su localización espacial el Oasis Norte de la provincia, integrado por Lavalle, Guaymallén, Las Heras y Godoy Cruz.

El objetivo es medir el cambio producido por la intervención política en el sector de los PPV, por lo cual se considera que el impacto de los proyectos o programa social es la magnitud cuantitativa del cambio en el problema de los PPV como resultado de la entrega de productos (bienes o servicios) a la misma. Se medirá comparando la situación inicial de base con la situación posterior, eliminando la incidencia de factores externos. El éxito de un proyecto es la medida de su impacto en función de los objetivos perseguidos. Por lo tanto, es la justificación última de su implementación<sup>94</sup>.

### **3.1. Descripción de la política pública.**

La vitivinicultura es una de las actividades económicas más dinámicas del país, esta cadena se encuentra en el marco de los cambios estructurales acontecidos a principios de la década del 80<sup>95</sup> (por ejemplo la Ley

---

<sup>92</sup> Op. cit. Pág. 2.

<sup>93</sup> Ibídem. Pág. 2

<sup>94</sup> Ibídem. Pág. 9.

<sup>95</sup> Ante la crisis vitivinícola de los años '80 el Estado provincial impulsó una amplia política de reconversión varietal. La misma fue una política de promoción que intentó reemplazar la base productiva varietal para salir de las recurrentes crisis estructurales de sobreproducción que venía experimentando la



22.667 de Reconversión Vitivinícola, octubre de 1.982). Estas transformaciones afectaron la producción y el comercio de alimentos y se manifiestan en el proceso de globalización, la creciente urbanización de los consumidores, la desigualdad del desarrollo de los pueblos y regiones y la revolución tecnológica. El análisis de la política permitirá una mayor amplitud de la mirada, teniendo en cuenta su gran heterogeneidad y diversidad de actores, como el proceso de reestructuración que transita la Argentina.

El Plan Estratégico se elaboró con la participación colectiva de sus actores<sup>96</sup> con la misión de que Argentina será un proveedor fuertemente competitivo, sus vinos, uvas de mesa, pasas y jugo de uva responderán siempre a las necesidades de los consumidores y serán valorados e identificados por su calidad altamente consistente, su diversidad y su naturalidad.

El PEVI 2.020 se sustenta en tres pilares fundamentales: el posicionamiento de los vinos argentinos en los mercados externos, el reimpulso del mercado interno, y el apoyo al desarrollo de los pequeños productores de uva para integrarlos al negocio vitivinícola, en este último punto se centrará el análisis de la política pública que se expondrá tal cual fue presentado ante los actores sociales público y privado.

La COVIAR articula cuatro Proyectos en funcionamiento con sus unidades ejecutoras.

---

actividad. Consistía básicamente en aprovechar los viñedos existentes e injertarlos con variedades de mayor valor enológico. MARTIN, F. Tesis de Maestría. Pág. 88.

<sup>96</sup> Instituciones Participantes: Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentados (AACREA), Asociación de Cooperativas Vitivinícolas de Mendoza, Asociación de Viñateros de Mendoza, Bodegas de Argentina, Cámara Argentina de Fabricantes y Exportadores de Mosto, Cámara de Bodegueros de San Juan, Cámara Riojana de Productores Agropecuarios, Centro de Viñatero y Bodegueros del Este, Comisión Nac. Promoción Vinos de Argentina, Unión Vitivinícola Argentina (UVA), Vinexport (Exportadores de Vino de San Juan), Facultades de Ciencias Agrarias y Ciencias Económicas de la UNCuyo, Fundación Instituto de Desarrollo Rural (IDR), Fundación ProMendoza, Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), Universidad Católica de Cuyo (San Juan). Financia: Fondo Vitivinícola Mendoza.

<b>Proyecto</b>	<b>Unidad Ejecutora</b>	<b>Objetivo</b>
Fortalecimiento del sector cooperativo para un desarrollo sustentable del pequeño productor primario integrado.	Asociación de Cooperativas Vitivinícolas Argentina (ACOVI).	Lograr el desarrollo sustentable de los productores vitícolas integrados al sistema cooperativo, aumentando su productividad y la calidad de sus productos.
Fondos de apoyo para el Desarrollo de los Pequeños Productores (FODAPP).	Programa “Manos a la obra” Ministerio de Desarrollo Social de la Nación – Fondo Integral para el Desarrollo Regional (FON.DE.R) Banco Nación, Provincias de La Rioja, Mendoza y San Juan.	Ofrecer financiamiento a los pequeños productores para la compra de maquinarias, implementos e insumos y al mismo tiempo brindarles asistencia técnica específica para el proyecto que desarrollan.
Centros de Desarrollo Vitícola.	Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA).	Identificar necesidades, definir estrategias e

		implementar acciones que contribuyen al desarrollo sustentable (económico, social y ambiental) de la vitivinicultura local y apoyar al desarrollo del pequeño productor y su familia.
Integración de Pequeños Productores a la Cadena Vitivinícola (PROVIAR).	B.I.D.	Potenciar la rentabilidad del negocio vitivinícola, fortalecer las cadenas productivas al mejorar y estabilizar a los Pequeños Productores.

### **3.1.1. Plan Estratégico Argentina Vitivinícola 2.020.**

Siguiendo a Camisaza se entiende que la planificación será de tipo estratégica cuando se realice el ejercicio de conocer y anticipar lo que pueden hacer otros actores sociales que comparten el mismo campo de intervención<sup>97</sup>.

La planificación estratégica tiene como sustrato epistemológico un paradigma que reconoce que el proceso no es lineal, que la racionalidad no es lineal,

---

<sup>97</sup> DI COSTA, V. “Análisis de actores sociales: encaminados en un proceso de aprendizaje social”. Pág. 5.

y por lo tanto los actores intervinientes interpretan y reinterpretan los fines buscados, los cuales están mediados por su accionar<sup>98</sup>.

El PEVI surge como idea en el año 2.000 con la intención de convertirse en un plan estratégico que guiará el desarrollo sustentable de la vitivinicultura argentina durante los próximos 20 años. Esta decisión parte de la necesidad de respuestas a los nuevos cambios dentro del mercado a nivel mundial, de alta competitividad basados en la innovación tecnológica. Nuevos países irrumpían en la producción (Australia, Nueva Zelanda, Estados Unidos y Chile) que desplazaban a los países tradicionales como ser Alemania, Sud África, Francia, España e Italia.

La vitivinicultura estaba teniendo cambios, repercusión de las transformaciones mundiales, afectando su estructura y la competitividad del sector. Se percibían nuevas inversiones extranjeras, orientadas a la producción de vinos de alta gama, cambiaban el escenario de las empresas locales mientras persistían bolsones de baja rentabilidad, provenientes de la producción de uvas de bajo valor y de bodegas sin modernización.

Las asociaciones mentoras fueron Bodegas de Argentina, la Unión Vitivinícola Argentina, la Asociación de Cooperativas Vitivinícolas de Mendoza, la Asociación de Viñateros de Mendoza y el Centro de Viñateros y Bodegueros del Este, quienes propusieron al INTA como coordinador de los esfuerzos. Este último formó el equipo técnico, para realizar las tareas que requeriría la formulación, por lo que esta institución no tomaría partido por intereses coyunturales y mantendría una visión consensuada y de largo plazo.

En principio se formó un Foro Reducido de 7 miembros con representantes público y privado, que tuvo a su cargo la gestión ejecutiva. El INTA

---

<sup>98</sup> ARONNE citado por DI COSTA, V. en “Análisis de actores sociales: encaminados en un proceso de aprendizaje social”. Pág. 4.

formó un equipo de trabajo técnico para llevar adelante los estudios pertinentes. Luego se integró un Foro de Análisis Estratégico con alrededor de 50 referentes de trayectoria vitivinícola, representantes de las principales asociaciones vitivinícolas del país y del sector gubernamental y de ciencia y tecnología, para analizar los distintos temas de interés estratégico y elaborar el Plan.

La institucionalización de un Foro público – privado, fue el objetivo principal, y la gestión para el desarrollo económico y social de la cadena vitivinícola argentina, que posicionó al sector como uno de los más competitivos del mundo con resguardo ambiental y sustentabilidad social, en los siguientes 20 años.

Por otro lado, el INTA tenía como objetivos:

- Coordinar el proceso de formulación del Plan.
- Dinamizar a los actores y participar en el diseño de los mecanismos que permitieran la implementación del plan estratégico.
- Participar en la formulación de un plan estratégico consensuado para la vitivinicultura argentina.
- Participar en la planificación, seguimiento y evaluación de las acciones relativas a la investigación y el desarrollo.
- Participar activamente en la ejecución de actividades de ID y de extensión programadas.
- Propiciar alianzas público/privadas para enfrentar las acciones planificadas

En el transcurso del año 2.001 se realizó el estudio del escenario vitivinícola concreto en los años inmediatos y la detección de las oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades (Análisis FODA). En el 2.002, se trabajó en la

consolidación de una síntesis del FODA, estudio de brechas, formulación del plan y su validación territorial en más de 15 talleres.

### **3.1.2. Proceso de formulación.**

La conformación del Plan significó una red de relaciones sociales fuertemente establecida entre los actores, por lo que se procederá a la descripción del proceso que determinó la acción de los actores del sector vitivinícola.

Tres aspectos básicos se tomaron dentro de la metodología, conservando una relación con el objetivo principal:

1. Contar con un plan de largo plazo para el desarrollo económico y social del sector vitivinícola.
2. Que ese plan lograra el consenso de toda la cadena.
3. Que quedara institucionalizado con la participación de los actores públicos y privados.

Se construyó consenso, que fortaleció los objetivos de la metodología. Esto significó: participación en cuanto al trabajo, actores representativos de los sectores y los territorios, consenso sobre los argumentos omitiendo los intereses sectoriales coyunturales. El proceso implicó cambios en el campo cultural, específicamente en las prácticas de los participantes, que ayudó a la prolongación en el tiempo.

Para los objetivos se conformaron foros de discusión y participación - foro reducido, foro ampliado y foros territoriales – y el trabajo en talleres. Los talleres conformaron el mecanismo donde los participantes se apropiaban de la información suministrada por el equipo técnico, aportaba nueva información, discutía sobre ella y elaboraba las conclusiones estratégicas. El equipo de trabajo técnico actuó como informante y dinamizador.

Se utilizó el análisis FODA<sup>99</sup> como técnica de construcción de escenarios para la formulación del Plan. El análisis de brechas y la formulación de la Visión, la Misión, los objetivos estratégicos y las estrategias con sus líneas de acción.

		Análisis FODA		Plan Estratégico			
<b>CONTEXTO EXTERNO</b>		1- Los mercados mundial, regional y nacional. Las modalidades del consumo en el mundo y en Argentina.	Escenario Oportunidad Amenazas	Visión	Misión	Objetivo	Estrategias:
		2- Producción en el mundo: quiénes, qué y cuánto producen. Estrategias por países. Quiénes son nuestros principales competidores, análisis de su competitividad.					
		3- Las modalidades de distribución y comercialización.					
<b>CONTEXTO INTERNO</b>	<b>Cadena vitivinícola argentina</b>	1- Cadena: volúmenes y valores, quiénes son, cuánto producen, qué producen, dónde están, cómo se organizan, grado de concentración y competencia, estrategias de las empresas. 2- Modelos tecnológicos, costos, rentabilidad en uvas, mostos 3- Análisis de competitividad del sector	Fortalezas Debilidades	En qué situación. "quiere" estar la agroindustria dentro de 15 años	Expresa la razón de ser de la Industria Permite alcanzar la visión	Lista de objetivos estratégicos que derivan de la visión y misión	Lista de estrategias que permiten alcanzar cada objetivo
	<b>Recursos</b>	1-Recursos hídricos 2-I&D 3-Formación de personal y extensión 4-Organismos de control 5-Legislación Marcos regulatorios	Ventajas Comparativas Ventajas Competitivas				

<sup>99</sup> RUIZ, A y VILA, H. "Informe anual del progreso año 2002". Pág. 2.

En el año 2.001 se realizó un estudio exhaustivo, con la información recolectada por el equipo técnico, los cambios en la demanda de vinos a nivel mundial, los cambios en las preferencias del consumidor, la segmentación que existe en el mercado de vinos, cómo se organiza el comercio a partir del poder que detenta la gran distribución y el análisis de los distintos grados de competitividad y las estrategias de los países productores tradicionales y del Nuevo Mundo. También, se analizó la estructura productiva primaria e industrial de Argentina, la organización y funcionamiento de la cadena, las estrategias de tipos de empresas, la evolución de la facturación en los mercados nacionales y externos y el nivel de competitividad/desempeño de la vitivinicultura argentina en comparación con los países competidores.

Con estas herramientas se ejecutaron 8 talleres con el foro ampliado, en los cuales se discutieron estos temas, delineando escenarios probables e identificando amenazas, oportunidades, debilidades y fortalezas (Análisis FODA) para cada uno de ellos.

En el año 2.002 el equipo técnico, a partir de los FODA por tema, realizó un análisis del contenido y redactó una síntesis del mismo.

El PEVI 2.020 como el FODA, fueron sometidos a discusión, revisión y validación mediante una serie de talleres con el Foro de Análisis Estratégico, con especialistas nacionales y extranjeros, con líderes de la industria, con funcionarios públicos provinciales y nacionales y con actores sociales de los principales oasis productivos del país.

La validación del proceso obtuvo como conclusión una versión final del Plan Estratégico, consensuada y validada por las asociaciones vitivinícolas nacionales y por los productores, bodegueros, técnicos y funcionarios estatales de todas las zonas vitivinícolas.



Finalmente, la culminación del plan, denominado “Plan Estratégico Argentina Vitivinícola 2.020” se presentó al periodismo especializado en temas económicos y vitivinícolas de Mendoza y Buenos Aires en diciembre, con lo que tomó relevancia pública.

### **3.1.3. Principales ejes del PEVI 2.020.**

Ha sido diseñado para crear valor a través de la organización e integración de los actores de la cadena, la producción de vinos con mayor calidad y consistencia, el desarrollo de nuestra capacidad exportadora y de negociación, la penetración de mercados y la fidelización de clientes y consumidores. El Plan propone estructurar el desarrollo de la industria vitivinícola argentina para cumplir con la visión.

#### **Visión.**

*“Que en el año 2.020 la Industria Vitivinícola Argentina se posicione en forma sostenible entre las más destacadas del mundo; alcance ventas por U\$S 2.000 millones, participe con un 10% del volumen en las exportaciones mundiales y logre la valoración y el reconocimiento de los consumidores<sup>100</sup>”*

En términos de desarrollo económico significó la triplicación en la facturación (del año 2.001) de la Argentina y lograr el reconocimiento de sus clientes.

Lograr la Visión significa un fuerte compromiso y una vocación de transformación que la Vitivinicultura Argentina expresa a través de su Misión:

---

<sup>100</sup> PEVI 2.020. Pág. 4.

## **Misión.**

*“Argentina será un proveedor altamente competitivo, sus vinos responderán siempre a las necesidades de los consumidores y serán valorados e identificados por su calidad altamente consistente, su diversidad y su naturalidad<sup>101</sup>”*

La Misión es la manifestación de los valores máximos que encauzaron al sector vitivinícola en sus proyectos de corto, mediano y largo plazo. La intención de ser fuertemente competitivos expresa el esfuerzo colectivo a realizar para lograr una alta especialización en ventas y exportaciones.

Fue necesario repensar el mercado visto desde la demanda, producir vinos que respondan a las preferencias de los consumidores en los distintos segmentos, adaptar la organización de la Vitivinicultura Argentina y su producción. Ofrecer una calidad uniforme que permita mantener la confianza de los clientes y consumidores en cada segmento de precio.

La diversidad y naturalidad expresan la conveniencia de anclar la imagen de los vinos argentinos sobre los íconos culturales y territoriales del país. En este sentido, se deben capitalizar el atractivo de las zonas de origen, la permanencia de la mano del hombre en la producción, la relación que se establece entre los vinos y la cultura argentina y la gran diversidad de la oferta en términos varietales y de gamas.

### **3.1.4. Programas, proyectos y estrategias implementadas.**

En especial, el Plan, se orientó hacia aquellos proyectos que necesitaban un desarrollo colectivo planificado.

---

<sup>101</sup> *Ibíd.* Pág. 4.

Se focalizaron tres grandes proyectos estratégicos:

- Posicionamiento de grandes vinos varietales argentinos en los mercados del Norte: se propone ganar y sostener una fuerte participación de ventas de vinos de alta gama en los países desarrollados del Hemisferio Norte.
- Desarrollo del mercado latinoamericano y reimpulso del mercado argentino de vinos: se propone penetrar el mercado latinoamericano con vinos especialmente diseñados para sus consumidores y reimpulsar el consumo nacional de vinos básicos.
- Desarrollo de los pequeños productores de uva para integrarlos al negocio vitivinícola y del jugo concentrado de uva: se propone hacer competitivo al grupo de 8.000 productores primarios no integrados verticalmente, cuyo futuro se encuentra amenazado.

Se trazaron estrategias generales para alcanzar los objetivos planteados:

- Crear y consolidar una identidad e imagen para el vino argentino.
- Construir un proceso colectivo de integración y articulación que reorganice al sector, le otorgue reglas de juego adecuadas, planifique su desarrollo y facilite su financiamiento, para lograr una óptima competitividad.
- Construir un proceso colectivo de innovación tecnológico-productiva en todas las fases de la cadena para alcanzar una alta competitividad, con sostenibilidad.
- Responder a las aspiraciones y necesidades de los consumidores en cada mercado y segmento.

- Fortalecer la capacidad de negociación para lograr y mantener los mejores acuerdos internacionales, proyectos y estrategia<sup>102</sup>.

### **3.1.5. Proceso de implementación del Plan.**

El PEVI 2.020 tuvo una convocatoria importante, lo cual requirió de la formulación del mismo, permitiendo dar los primeros pasos para su ejecución.

En diciembre del 2.002 se autoconvocaron los principales representantes públicos y privados de la vitivinicultura y firmaron un acta de constitución del Consejo para la Implementación del PEVI. Esta acta institucionalizó el foro político y ejecutivo del plan, que tuvo como responsabilidades:

- Asegurar una articulación interinstitucional público-privada que por consenso establezca los lineamientos tendientes al logro de los objetivos comunes establecidos en el Plan y que asegure el óptimo aprovechamiento de los recursos disponibles.
- Implementar los proyectos y estrategias específicas.
- Realizar las gestiones para la constitución de un Fondo Específico para el financiamiento de los proyectos y actividades previstas para alcanzar la Visión.
- Captar y optimizar el uso de recursos, definir prioridades, asignar proyectos a los equipos más efectivos, coordinar acciones y efectuar un seguimiento y evaluación de los proyectos que se desarrollen.
- Facilitar el desarrollo de la vitivinicultura, propiciando la innovación a través de acciones regionales centradas en la organización del sector,

---

<sup>102</sup> Op. cit. Pág. 4.

en la adopción de nuevas tecnologías y procesos y en los cambios institucionales que se necesitaron para ello.

Finalmente, el Acta fue firmada por los representantes de la Asociación de Cooperativas Vitivinícolas de Argentina, la Asociación de Viñateros de Mendoza, Bodegas de Argentina, el Centro de Viñateros y Bodegueros del Este, la Unión Vitivinícola Argentina, el Gobierno de la Provincia de San Juan, el Gobierno de la Provincia de Mendoza, la Secretaria de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación del Gobierno Nacional, el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria y el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV)<sup>103</sup>.

### **3.2. Articulación de los Proyectos en el PEVI 2.020.**

La Corporación desarrolla actualmente el Programa de APOYO AL DESARROLLO DE PEQUEÑOS PRODUCTORES VITIVINÍCOLAS, que procura, entre otros objetivos, intervenir sobre distintos problemas relevantes, comunes a los pequeños productores, objetivo significativo para la evaluación de la política pública como finalidad de la presente tesina.

La propuesta de trabajo presentada por el equipo de especialistas para la integración de los PPV, está organizada en diversos proyectos de implementación simultánea que describiremos a continuación.

#### **3.2.1. Fortalecimiento del Sector Cooperativo para un desarrollo sustentable del Productor Primario integrado. Proyecto ACOVI.**

Uno de los objetivos del PEVI 2.020 es el fortalecimiento institucional. El convenio de referencia opera, actualmente, en la provincia de Mendoza y cubre la mayoría de las Cooperativas de FeCoVitA. Su objetivo es incrementar la productividad y calidad de la producción (producción primaria e

---

<sup>103</sup> *Ibíd.* Pág. 7.

industrialización), la capacitación gerencial y el fortalecimiento del sistema cooperativo a través de la capacitación de jóvenes. Por lo tanto, el objetivo general del Convenio es lograr la sustentabilidad del sistema de producción –productores vitícolas integrados y de las cooperativas vitivinícolas- mediante el uso de tecnologías apropiadas y la aplicación de herramientas de gestión empresarial.

### **3.2.1.1. Diagnóstico.**

- Existe una marcada heterogeneidad entre las cooperativas en cuanto a la adopción de tecnología, lo que se refleja en los niveles de productividad logrados cuantitativa y cualitativamente.
- Falta de adecuación de la oferta primaria a las exigencias de elaboración de cada bodega cooperativa; con alta participación de viñedos de baja calidad enológica y ausencia de lineamientos claros para iniciar procesos de reconversión o cambios.
- Escasa planificación por parte de las cooperativas primarias.
- Insuficiente gerenciamiento profesional.
- Déficit en la utilización de sistemas de información y comunicación efectivos en la cadena: socios – cooperativa, hecho que hace muy difícil la llegada efectiva y homogénea a todos los sectores del sistema.
- Falta de adecuación de las bodegas a las modernas tecnologías de elaboración (equipamiento y procesos).
- Falta de implementación de sistemas de aseguramiento de inocuidad y calidad alimentaria.
- Insuficiente capacitación en aspectos técnicos y de gestión en todos los niveles: socios – cooperativa.

- Escaso grado de participación de jóvenes dentro del movimiento cooperativo. Elevada edad promedio de directivos y productores.
- Progresivo y constante desarraigo rural de familias relacionadas al sector<sup>104</sup>.

### **3.2.1.2. Objetivos.**

En este apartado se presentarán los objetivos del Proyecto.

#### **3.2.1.2.1. Objetivo General.**

- Fortalecer y mejorar la sustentabilidad de los productores vitícolas integrados al sistema cooperativo.

A través de:

- Aumentar la calidad y productividad del sector primario.
- Aumentar la calidad y productividad de las cooperativas.
- Promover el arraigo familiar de productores vitivinícolas de zonas que presentan mayores inconvenientes de infraestructura o desarrollo. Valorizar la vida rural y sus trabajadores.

#### **3.2.1.2.2. Objetivos Específicos.**

- Obtener lineamientos estratégicos que permitan la planificación y ejecución en el mediano y largo plazo del proyecto de referencia.
- Profundizar las acciones de comunicación e información, fortaleciendo el vínculo cooperativa-asociado.

---

<sup>104</sup> PROYECTO ACOVI. Pág. 13.

- Continuar con la capacitación en aspectos técnicos y de gestión a las cooperativas y los productores asociados.
- Continuar con la asistencia técnica y financiera a las cooperativas y los productores asociados. Priorizando la continuación del programa de fortalecimiento familiar y el arraigo en los jóvenes cooperativos. Continuar con el desarrollo del Sistema de Información Geográfica<sup>105</sup>.

### **3.2.1.3. Componentes.**

- Lineamientos estratégicos.
- Capacitación.
- Comunicación e información.
- Asistencia técnica y financiera.

## **3.2.2. Fondo de Apoyo al Desarrollo de Pequeños Productores – FODAPP.**

### **3.2.2.1. Diagnostico.**

- Población Pequeños Productores Vitivinícolas en situación de riesgo es muy elevada. Cabe recordar que las condiciones de paridad cambiaria condujeron, a partir de la segunda mitad de los 90, a la pérdida de competitividad en los mercados internacionales. Asimismo, la crisis económica interna agravó el problema de la caída del consumo de vinos básicos en el mercado interno. En los últimos veinte años, más de 8.000 productores fueron expulsados del sistema vitivinícola, por falta de integración y rentabilidad y persiste aún la vulnerabilidad de muchos pequeños productores.

---

<sup>105</sup> *Ibíd.* Pág. 14.



- Deterioro del estado de los factores de producción: envejecimiento de los viñedos, baja calidad del cepaje, baja densidad por fallas, obsolescencia de la maquinaria, desgaste de obras de riego, mal manejo del suelo y del agua de riego (salinidad, problemas de drenaje, contaminación).
- Pérdida de competitividad, la sucesiva subdivisión del patrimonio familiar y el envejecimiento de los productores originales sin reemplazo, favoreció el proceso de concentración de la tierra en menos manos<sup>106</sup>.
- Medianos productores, se encuentran la gran proporción que vive principalmente de su explotación, siendo el sector más dinámico y con posibilidades culturales de adaptarse a los cambios. Este grupo no se vio beneficiado por los alcances de las leyes de promoción y diferimientos impositivos, pero si tuvieron la posibilidad de acceso a créditos bancarios a los fines de poder tecnificarse. Los que lo hicieron, lo destinaron principalmente a la implementación del riego localizado, a reemplazar las perforaciones obsoletas y en menor medida a infraestructura en los parrales.
- Medianos Productores se encuentran descapitalizados, debido a las crisis del sector, para poder realizar los trabajos de inversiones necesarias que hoy el mercado principalmente exportador demanda y el mercado de créditos no da respuestas<sup>107</sup>.

---

<sup>106</sup> La provincia de La Rioja en particular, en la década del '90 se vio favorecida por regímenes de promociones y diferimientos impositivos por lo cual grandes empresas radicadas en el país extendieron la frontera agrícola, principalmente con olivos y en menor medida con vid y nogales. Las plantaciones de vid que se realizaron a través de estos beneficios impositivos se realizaron hacia finales de la década del '90 ya orientados con variedades de alto valor comercial y con tecnología de punta en todos los cultivos. Si bien significó un importante crecimiento en la superficie cultivada, el impacto social (generación de empleos) y económico que esto provocó no fue alto impacto debido a que esta superficie está concentrada en pocas empresas y la mano de obra empleada es proporcionalmente menor.

<sup>107</sup> Los productores vitícolas de la Provincia de La Rioja suman un total de 738 con 1.300 viñedos y 7.550 ha, ocupando el tercer lugar en superficie y en producción a nivel nacional. Los viñedos se encuentran distribuidos principalmente en los departamentos del oeste riojano

- El 50 % de la superficie implantada con vid tiene más de 25 años, encontrándose la mayor parte de la misma en el minifundio debido a diferentes causas entre las que podemos citar:

- cambio en el consumo de vinos con la consiguiente disminución en el valor del precio de la uva;

- envejecimiento de productores;

- atomización del minifundio;

- políticas gubernamentales orientadas al empleo público y asistencialismo social;

- envejecimiento del viñedo;

- falta de agua por carencia de obras públicas para el mantenimiento y la captación y

- las políticas implementadas por los gobiernos de las últimas dos décadas promoviendo la migración de los jóvenes del sector agrario hacia las ciudades descuidando sus explotaciones.

### **3.2.2.2. OBJETIVO GENERAL.**

Incrementar la sustentabilidad económica (competitiva y socio-organizativa) del sector de pequeños productores vitivinícolas<sup>108</sup>.

### **3.2.3.3. Componentes.**

- Establecer objetivos básicos y luego estrategias de corto, mediano y largo plazo.

---

<sup>108</sup> COVIAR. Programa para el Apoyo al Desarrollo de Pequeños Productores Vitivinícolas. Pág. 10.

- Fortalecimiento de la organización y búsqueda de alternativas para concretar alianzas entre el sector elaborador/trasformador y el sector primario.
- Construcción de alianzas estratégicas entre las empresas en base a considerar las señales del mercado y hacer rentable la incorporación de tecnología.
- Integrar el sector productivo y el de transformación, y asegurar a ambos<sup>109</sup>.

### **3.2.3. Centros de Desarrollo Vitícola – CDV.**

La Unidad Ejecutora de este proyecto es el INTA Centro Regional Mendoza–San Juan. El objetivo de los Centros es contribuir al desarrollo sustentable (económico, social y ambiental) de la vitivinicultura con enfoque local y énfasis en el apoyo al desarrollo del Pequeño Productor y su familia. Los centros se encuentran en la siguiente localización geográfica: Provincia de Mendoza, Zona Norte (1), Zona Centro (1), Zona Este (1), Zona Sur (1), Zona Valle de Uco (1); Provincia de San Juan (2); Provincia de La Rioja (1); Provincia de Río Negro (1). La situación final a la que se espera llegar es la creación y consolidación de nueve (9) Centros de Desarrollo Vitícola como ámbito para identificar necesidades, definir estrategias e implementar acciones para apoyar el desarrollo del sector vitícola local. Las agencias de extensión rural del INTA podrán ser las sedes físicas de los centros por su presencia territorial en todo el país, y porque cuenta con profesionales capacitados para asistir a los Agentes Técnicos de cada Centro.

#### **3.2.3.1. DIAGNÓSTICO.**

La problemática del pequeño productor vitivinícola presenta las siguientes características con respecto a:

---

<sup>109</sup> *Ibíd.* Pág. 10.

- Transferencia de tecnología: hay necesidad de una estrategia de difusión de conocimientos y de transferencia de tecnología masivas. Hay necesidad de acceso a la información y a la capacitación.

- Financiamiento: proceso de descapitalización e incapacidad de acceso al crédito para este sector. Hoy es necesario proponer y efectivizar alternativas de financiamiento.

- Organización: ausencia de oportunidades de formación de dirigentes, escasa representación, debilitada organización de los productores en entidades. Hay necesidad de identificar e implementar un ámbito de canalización de demandas y de discusión para el desarrollo vitivinícola local.

- Social: envejecimiento de la pirámide de población rural. Éxodo de jóvenes<sup>110</sup>.

### **3.2.3.2. OBJETIVO GENERAL**

Creación y consolidación de diez (10) Centros para el Desarrollo Vitivinícola como ámbito para identificar necesidades, definir estrategias e implementar acciones para apoyar el desarrollo del sector vitícola local o por microrregiones.

### **3.2.3.3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.**

- Identificación conjunta de actividades para el desarrollo vitivinícola local-territorial.
- Fortalecimiento de la participación.
- Difusión de información y capacitación técnica y gerencial.
- Formación de dirigentes.

---

<sup>110</sup> Ibídem. Pág. 14.

- Canalización de las demandas del sector hacia los organismos públicos y/o privados pertinentes.
- Acceso a la información de todos los programas y proyectos nacionales y provinciales de apoyo al sector<sup>111</sup>.

#### **3.2.3.4. Componentes.**

##### Acciones para la planificación, seguimiento y evaluación participativas.

- Realizar actividades para la difusión y discusión de información estratégica de: mercados, oportunidades de negocios, situación de la vitivinicultura argentina, avances tecnológicos, normativas.
- Elaborar y mantener actualizado el diagnóstico de la situación de la vitivinicultura territorial e identificación de obstáculos y debilidades para el desarrollo sustentable de la actividad en el territorio.
- Analizar alternativas de organización sectorial e integración.
- Elaborar, en base a los diagnósticos, el Plan Operativo Anual del Centro y realizar el seguimiento y evaluación de las acciones.

##### Acciones de articulación

- Capacitar en tecnologías, formas organizativas, oportunidades de negocios, normativas, calidad y trazabilidad.
- Canalizar las demandas y necesidades de la zona a las instituciones públicas pertinentes.
- Articular acciones público-privadas.

---

<sup>111</sup> *Ibíd.* Pág. 14.

### Acciones de capacitación

Es necesario contar con un especialista en educación no formal que asesore a los Centros, capacite a los Agentes Técnicos y colabore en la elaboración de los materiales de capacitación.

Se prevén dos instancias de capacitación:

1. Capacitación para los Agentes Técnicos de cada Centro.
2. Capacitación de los actores, con especial énfasis en los jóvenes.

Para las dos instancias se deberá:

- Identificar necesidades de capacitación y formación que incluyan a todos los actores, desde el operario técnico rural hasta los asesores técnicos de fincas y bodegas.
- Elaborar una propuesta de programa y cronograma de cursos y eventos.
- Elaborar y reproducir materiales.
- Desarrollar las actividades de formación y capacitación.
- Realizar evaluaciones de cada evento y del programa de capacitación en su conjunto.

### Acciones de acceso al financiamiento

Es necesario contar con un especialista en formulación de proyectos y plan de negocios, para:

- Asistir, asesorar y facilitar el acceso de los productores y elaboradores al crédito supervisado.

- Facilitar el acceso a programas y proyectos nacionales, provinciales y municipales<sup>112</sup>.

### **3.2.4. Proyecto de Apoyo al Desarrollo de Pequeños Productores Vitivinícolas- PROVIAR**

#### **3.2.4.1. Diagnóstico.**

Entre las '70 y '90 se produjo en el mundo en general una fuerte reducción del consumo de vinos que llevó en nuestro país al abandono de 100.000 hectáreas de vides y la consiguiente desaparición de aproximadamente 10.000 pequeños productores de uvas de entre 5 y 15 hectáreas.

En los últimos 15 años, la industria vitivinícola ha crecido de manera sostenida alcanzando ventas en el año 2.007 por un total de U\$S 1.700 millones. Desafortunadamente estos auspiciosos números globales no comprenden a un importante segmento formado por 5.000 a 6.000 pequeños productores que no contaron con las herramientas necesarias para adaptarse al nuevo escenario vitivinícola, principalmente debido a tres problemas fundamentales entrelazados entre sí que amenazan su permanencia en la actividad:

- Baja rentabilidad y descapitalización.
- Polarización del ingreso en desmedro de la producción primaria.
- Nula transferencia generacional y envejecimiento de la población rural<sup>113</sup>.

---

<sup>112</sup> *Ibíd.* Pág. 17.

<sup>113</sup> [www.vitivinicultura2020.com.ar/pdf/03-9proyectoBID.pdf](http://www.vitivinicultura2020.com.ar/pdf/03-9proyectoBID.pdf)

### **3.2.4.2. Objetivos.**

- Mejorar la rentabilidad y estabilidad de los ingresos de los pequeños productores que participan en la cadena vitivinícola.
- Lograr una mayor y mejor integración de los pequeños productores vitivinícolas en las cadenas de valor vitivinícolas<sup>114</sup>.

### **3.2.4.3. Componentes.**

#### 1 Promoción de Esquemas Asociativos:

Este objetivo de este componente es apoyar la formación de grupos y la formulación de planes de negocios vitivinícolas que integren a Pequeños Productores primarios con otros eslabones de cadena vitivinícola. El Proyecto financiará actividades tales como:

- a- promoción y difusión del Proyecto a los efectos de lograr amplia publicidad y transparencia en los llamados y con convocatorias, en particular en las comunidades locales de productores;
- b- elaboración de un Registro de Productores y Establecimientos Vitivinícolas, que permita identificar potenciales beneficiarios del proyecto;
- c- formación y fortalecimiento de grupos asociativos integrados incluyendo su capacitación, asistencia técnica y legal;
- d- elaboración de planes integrados de negocios vitivinícolas, incluyendo su factibilidad técnica, socioeconómica, ambiental y financiera.

---

<sup>114</sup> Reglamento operativo del Proyecto de integración de Pequeños Productores a la cadena vitivinícola.



## 2 Apoyo a la implementación de Planes Integrados de Negocios Vitivinícolas (PINs).

El objetivo de este componente es la gestión del financiamiento y la asistencia técnica de proyectos para la integración de pequeños productores en nuevas cadenas de valor y para la consolidación de las existentes. Con este propósito, se financiarán acciones conducentes a:

- a- el establecimiento de mecanismos para la transferencia de recursos para los PINs;
- b- el financiamiento de PINs a través de Aportes No-Reembolsables (ANRs);
- c- el monitoreo del desarrollo y consolidación de los planes de negocios; y
- d- la asistencia técnica de los PINs.

Los PINs deberán cumplir con los siguientes principios básicos: 1. los beneficiarios principales de ayuda financiera serán los productores primarios, sin perjuicio de otorgar incentivos a las empresas para facilitar su asociación con los primeros. 2. las empresas participantes deberán liderar el plan y tener una presencia activa en los mercados, y 3. los planes deberán incluir acuerdos o contratos comerciales a través de instrumentos legales que definan acuerdos o contratos comerciales a través de instrumentos legales que definan los mecanismos de integración (volúmenes, plazos, calidades, condiciones de entrega, precios, formas de pago, etc.).

El Proyecto otorgará ANRs hasta por un 50% del valor del PIN respectivo, y el aporte de contrapartida estará a cargo de la empresa líder y los productores primarios, mediante aportes de capital propio, con financiamiento de los esquemas financieros disponibles u otros aportes, según las necesidades. Los ANRs

tendrán un monto máximo, por productor individual, U\$S 20.000.-, tomándose como monto referencial hasta U\$S 3.000.- por hectárea involucrada en el proyecto.

### 3 Fortalecimiento y articulación de la institucionalidad.

El objetivo es fortalecer las instituciones y mecanismos que apoyen la integración de pequeños productores, dentro del marco del PEVI 2.020. En ese sentido se financiarán actividades que faciliten su participación en planes de negocios dentro de la cadena de valor sectorial, tales como:

- Servicio de asesoría para la regularización de la propiedad de los PP.
- Un sistema de monitoreo y evaluación del PEVI 2.020.
- Fortalecimiento de entidades representativas de pequeños y medianos productores y procesadores vitícolas para constituir una Red de soporte a PPV, incluyendo los Centros de Desarrollo Vitícola (CDVs) entre otros y
- Un esquema piloto para fomentar la capitalización de PPV<sup>115</sup>.

Luego de una descripción exhaustiva de los cuatro proyectos, en el capítulo siguiente nos propondremos ofrecer una visión actual de las políticas públicas aplicadas a procesos productivos regionales, como es el caso de la vitivinicultura en Mendoza y acotando nuestra población objetivo a un oasis, para luego hacer un aporte, realizando proyecciones donde se tratará de extrapolar las líneas de tendencias históricas y actuales.

---

<sup>115</sup> *Ibíd.*

## **CAPÍTULO 4**

### **ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LA POLÍTICA PÚBLICA.**

En el desarrollo de los capítulos anteriores se relevaron los elementos fundamentales de información sobre el problema de los Pequeños Productores Vitícolas del Oasis Norte de la Provincia de Mendoza. Esto permite realizar una evaluación de impacto del “Programa para Pequeños Productores Vitivinícolas” de la Corporación Vitivinícola Argentina.

En este capítulo se analizará la información obtenida del momento cualitativo, relativa al problema planteado en la introducción de esta investigación. Se verán los aspectos de su dimensión, como ha ido cambiando y que perspectivas presenta en la actualidad. Se hará un contraste entre los resultados obtenidos y los objetivos formulados al implementar el Programa, realizando un corte temporario desde su inicio hasta el cierre de cosecha del año 2.010.

El objeto del análisis es examinar los resultados y las consecuencias de las políticas públicas ya existentes. Existe el supuesto de que lo que ocurrió en el pasado puede repetirse, y a través de un proceso lógico deductivo se trata de llegar a conclusiones prospectivas partiendo de la observación de procesos anteriores, por ello se consideró importante la periodización histórica de la industria vitivinícola en la provincia. Coincidimos con Poland que la “evaluación del programa se encuentra

circunscrita a un enfoque retrospectivo y *actual*<sup>116</sup>, mirando al pasado y *el presente*, para facilitar vías de acción de futuro<sup>117</sup>”.

La evaluación de impacto que se pretende está dirigida al examen de los efectos reales producidos por la política pública de la COVIAR, tratando de ampliar las potencialidades existentes en esta. Se medirá el grado de satisfacción que se ha alcanzado a través del trabajo de campo donde se realizaron las entrevistas a los beneficiarios.

Preguntarse sobre la eficacia de la política conlleva a indagar sobre la implementación de la misma. En otras palabras, interrogarse sobre el grado de predictibilidad de la actuación de los actores implicados, sobre las pautas de dirección seguidas y la claridad en los niveles de responsabilidad, sobre el nivel de respuesta o de reacción que la aplicación de la política genera en la misma organización, o sobre la adecuación de los recursos destinados a esta política con los objetivos planteados.

Como instrumento metodológico se utilizó la entrevista personal (o en profundidad) con diferentes actores de la cadena productiva, como ya se mencionó anteriormente (ver capítulo 1), que llevó a un mayor acercamiento a la problemática del sector y el modo de cómo se vinculan entre ellos. Permitiendo, así, un mejor enfoque de sus niveles de actuación y articulación organizativa, mayor conocimiento de sus niveles de interacción y de sus estrategias, posibilitando una estructuración de los distintos episodios relevantes y una aproximación real a las argumentaciones de los diferentes actores presentes desde su propia cosmovisión. Una visión global y realista permitirá un mejor contacto con los actores sociales.

---

<sup>116</sup> Lo que se escribe en cursiva es aporte del investigador.

<sup>117</sup> POLAND en SUBIRATS, J. “Análisis de política pública y eficacia de la Administración”. Pág. 139.

#### **4.1. Las entrevistas.**

Las entrevistas se basaron en una técnica predeterminada para la recolección de la información y el dato cualitativo. Se realizaron mediante la elaboración de un cuestionario semiestructurado, con preguntas específicas para la élite y para los beneficiarios. Se buscó la saturación del dato que determinó la cantidad de casos tomados en cada una de las muestras de los distintos proyectos. Las entrevistas fueron transcritas en forma textual a lo expresado por los distintos entrevistados, ya que se consideró importante para la adecuada hermenéutica del sujeto.

En una primera etapa se realizó la entrevista al Coordinador del Programa de PPV seguida de tres productores (uno por cada Proyecto: Centros de Desarrollo Vitícola, PROVIAR y FODAPP/PRODER), luego en una segunda etapa los restantes referentes calificados: Gerente General de COVIAR, Gerente de Bodegas de Argentina y Director Regional del INTA, finalizando con tres productores (igual que la etapa anterior).

En el campo de investigación, el acceso a los PPV estuvo facilitado mediante un portero: Silvana, hija de viñatero, oriunda de la zona y con experiencia de cosechadora. Actualmente se desempeña como Promotora Vitícola Local del Centro de Desarrollo Zona Norte. Su presencia fue relevante para la interpretación del lenguaje utilizado por el entrevistado y el entrevistador. Se debe mencionar que la mayoría de los productores no tienen individualizadas las distintas instituciones, por lo que el portero nos facilitaba la aclaración. En cuanto a sus funciones en el Centro de Desarrollo Vitivinícola son: *“visitar a los productores a fin de detectar sus necesidades y en base a ello organizar las actividades del CDV, como así también invitarlos a las capacitaciones y mantenerlos informados sobre líneas de financiamiento que se presenten u otra información relacionada a su actividad”*. Ella tiene un contacto directo “cara a cara” con la gente de la zona, lo cual facilitó el

acceso a las entrevistas y se logró el report necesario para que fluyera la comunicación y el dato.

Los Pequeños Productores, seleccionados al azar para las entrevistas, poseen las características requeridas para la investigación y son representativos de la muestra tomada del universo de productores primarios de la base de información que facilitaron las coordinaciones de los tres proyectos. Llamó la atención que los PP entrevistados del Proyecto FODDAP, son mujeres y fueron las únicas beneficiarias en esta zona productiva. Es necesario aclarar que dicho proyecto no se encuentra activo en la actualidad, sólo tuvo una convocatoria en el año 2006.

En cuanto a las entrevista de la élite, fueron seleccionados en base a los distintos roles institucionalizados y las visiones interdisciplinarias que dan una mirada diferente a un mismo problema, sin dejar de ser complementarias entre sí.

## **4.2. Cambio de época y época histórica.**

El caso de PPV del oasis analizado, es representativo del vertiginoso cambio de época que De Souza Silva describe. Los cambios de tipo estructural y cualitativo afectan las relaciones sociales y productivas del sector primario de la cadena. La producción de los viñedos y la comercialización de su uva, también, se ven afectados por estos procesos dinámicos que el mundo atraviesa.

En el contexto internacional se da un proceso de reestructuración de la economía global del cual se deriva la expansión de las corporaciones internacionales. Que desde la Argentina, y puntualizando en Mendoza, fueron seguidas por políticas neoliberales, como ser: la apertura de la economía, la estabilidad financiera derivada de la política monetaria de la convertibilidad y la desregulación del sector mismo. Ello creó las condiciones necesarias y favorables para la expansión de nuevas inversiones extranjeras en la provincia y en el sector.

Durante la década del 90, se puede observar los principales cambios en el sector vitivinícola, con un nuevo modo de producción, elaboración y comercialización de la vid. Una serie de factores nacionales y globales contribuyeron a la “reconversión vitivinícola”. Los cambios, también se hicieron presentes en las prácticas agrícolas de los PP, la construcción de su visión de mundo, de su subjetividad, sus costumbres y modos de articulación horizontal y vertical, entre PP, con otros actores sociales agrícolas y con las bodegas como estrategia económico- social ante la dinámica que nos marca la pauta de una época histórica.

Siguiendo a De Souza Silva<sup>118</sup>, en su concepto de época del informacionalismo, se observa que Mendoza se encuentra inmersa en una economía globalizada y evolutiva, con fuerte cambio tecnológico, creciente importancia del conocimiento y la rapidez de la información y sus modos de transmitirla.

En este contexto dinámico y cambiante que describe el autor precitado, se implementa el Proyecto de Centros de Desarrollo Vitícolas (CDV) que *“Son ventanillas tecnológicas para el PP pensando en la innovación tecnológicas, y la innovación organizacional. Hoy tenemos 12 funcionando en todo el país”* (Carlos). Un espacio de discusión, generado por la política pública, surge a partir de la constitución de las mesas de discusión *“... se logra una estrategia primera que es la creación de los CDV. Esto se inicia a partir de abril del 2.006 que el primer Centro Vitivinícola se crea en Lavalle ¿Qué son los Centros Vitivinícolas? Son concejos departamentales o zonales, digamos, de acuerdo a la distribución que tenga cada una de las provincias”* (Mauricio). Estos Centros constituyen la herramienta fundamental para llegar al PP, transmitirle información, conocimiento y asesoramiento.

Se construyó una red de relaciones entre el aparato institucional y los sujetos beneficiarios. Se utilizó la misma estrategia para el Proyecto PROVIAR, que

---

<sup>118</sup> DE SOUZA SILVA, J. y ots. “La cuestión Institucional de la vulnerabilidad de la sostenibilidad institucional en el contexto de Cambio de Época”.

también articuló las distintas racionalidades que facilitó la construcción de una visión de mundo en común “... nosotros hicimos más de 150 reuniones. Y tuvimos y juntamos más de 4.500 PP que le explicamos el proyecto y muchas veces en estas reuniones los PP, nos hacían observaciones que nosotros atendíamos y que nosotros cambiamos el proyecto y a los 2 o 3 meses volvíamos...” (Mauricio).

Con respecto a la innovación tecnológica, autores como Nehiman y Bocco<sup>119</sup> sostienen que en el proceso de reestructuración vitivinícola argentina fue un paso del modelo “productivista” a un modelo dirigido por la “calidad”, que conjugado con otros factores promovieron la “globalización rápida”.

En el trabajo de campo, se observó que los PPV del Oasis Norte no se vieron favorecidos totalmente por la incorporación de tecnología dura, propia del proceso de globalización rápida. No hubo incorporación de maquinaria agrícola (tractor, pulverizadora, entre otros implementos) así nos decía un productor de Gustavo André: “No, no incorporé nada. Ando con el mismo tractor viejo de siempre...” (Carlos). En algunos casos, sólo el mejoramiento de herramientas que ya poseían, como contaba un productor de Costa de Araujo “Algunas herramientas, maquinas de sulfatar cosas así, yo tenía ¿vite? Pero he ido mejorando” (Memeco).

Se ha hecho evidente el cambio en las variedades implantadas. Si bien Mendoza siempre ha producido variedades comunes, es notoria la disminución de éstas, mientras que en contrapartida, variedades finas y premium han ganado importancia. Se registran un fuerte crecimiento económico después de los '90, esto mayoritariamente en el sector de medianos y grandes productores. Para el PP es un proceso lento que requiere de la erradicación de las variedades comunes y el reemplazo por otras nuevas. Pero éste debe esperar 3 años para obtener una producción que no es del 100%, para la cual debe esperar entre 5 a 7 años. Entonces, no sólo es un costo económico de inversión de capital y recupero del mismo sino

---

<sup>119</sup> NEHIMAN Y BOCCO citados por Martín, F. en “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”. Pág. 121.



también el tiempo se torna una variable desfavorable en un contexto de vulnerabilidad. Los PPV de la zona norte poseen viñedos implantados con uvas de baja calidad derivadas al consumo de vino común o mosto. El mosto (jugo de uva sin fermentar) ha tenido un fuerte dinamismo en la última década, Argentina ha alcanzado el primer puesto de exportador mundial de mosto concentrado. Pero este es un commodity con bajos márgenes por unidad y su negocio está en el manejo de grandes volúmenes, considerando que los PPV no poseen grandes superficies, es clara la consecuencia.

Los insumos incorporados fueron bienes o productos para el mejoramiento de la estructura de los viñedos, nos decía una productora de Nueva California *“No incorporamos tecnología, sólo palos”* (Alicia). Hubo un mejoramiento en la adquisición de agroquímicos adecuados, a través del asesoramiento de los ingenieros *“... no incorporamos tecnología. Pero en los fertilizantes hemos mejorando, al tener ese asesoramiento, vos vas tratando de mejorar”* (Gladys).

Dentro de este proceso de innovaciones, las referidas a las tecnologías blandas como ser las organizacionales o de gestión, que se materializan en el personal calificado (profesionales y técnicos especializados) en especial el rol importante que toman los ingeniero agrónomo y enólogos en la relación con los PPV para transmitirles conocimiento.

En las pautas de dirección seguidas desde la gestión, se planteó una estrategia para llegar a los productores, ya que en un principio tenían una cierta reticencia a lo desconocido, al sujeto extraño, así nos decía el coordinador de Programa *“el PP muchas veces no deja entrar al ingeniero agrónomo a la finca, hay que ganarse la confianza, hay que tomarse un mate, hay que charlar con él y a partir de ahí uno le empieza a decir: “don Juan esta arando mal, está haciendo esto mal” y si hay confianza sino no ..., te atienden desde la tranquera para afuera. Y también el ingeniero que va a la finca tiene que tener un perfil especial, digamos, tiene que ser un ingeniero, además que son ingenieros jóvenes, ingenieros que les*

*gusta el trabajo con el pequeño productor digamos. Tenés que tener una cierta vocación, no es lo mismo manejar una finca de 200 hectáreas con una tecnología de primera que manejar una finquita de 5 o 10 hectáreas con un tractor viejo, con un, con un, que se yo, con herramientas obsoletas, entonces esta relación que hubo fue muy buena eso nos permitió que el PP confiara más” (Mauricio).*

Se advierte, en el trabajo de campo y en las entrevistas realizadas a los PP, el desafío permanente del diálogo y la diversidad como elementos intrínsecos del proceso de transformación social y productiva. Se confirma que existe una respuesta positiva y actitud receptiva con respecto al acceso de los técnicos e ingenieros a la producción. Estas distintas visiones de mundo, distintas subjetividades lograron un espacio de diálogo, consenso, entendimiento y como consecuencia se establecieron lazos de confianza.

Tal es el caso de un productor de Costa de Araujo que, previo a su integración al proyecto CDV, la viña tuvo una enfermedad de botrytis<sup>120</sup> lo cual llevo a la pérdida total de la producción debido a que el PP desconocían la patología. Así nos relataba el productor *“Claro, yo andaba en la viña y no lo había detectado. Y, lo pareció como quien dice de un día pa’ otro. Cuando lo voy a ver la viña de este cuartel, digo yo, esto parece que se está enfermando, ¿he? Entonces vine a la señora (su esposa) y la busqué y le digo: “vení a fijate”, porque estamos acostumbrados a caminarlo con ella. Y no había notado nada. No, “yo noto- le digo- que no esta esteee que esta cambiando de color y tiene una (no se entiende)*

---

<sup>120</sup> Es un hongo patógeno de muchas especies vegetales, aunque su hospedador económicamente más importante es la vid. En viticultura se conoce comúnmente como *podredumbre de Botrytis*. El hongo ocasiona dos tipos diferentes de infecciones de las uvas. Por una parte, la podredumbre gris, que es el resultado de una infección de plantas empapadas o en condiciones de humedad, y típicamente produce la pérdida de los racimos de uva afectados. El segundo tipo, podredumbre noble, ocurre cuando a unas condiciones de humedad le suceden otras de sequedad, así se producen los característicos vinos de postre dulces. [www.syngenta.com/country/cl/cl/.../FolletosAmistarTopVides.pdf](http://www.syngenta.com/country/cl/cl/.../FolletosAmistarTopVides.pdf)

*como si fuera próspera” (Peronospora<sup>121</sup>). Y güeno, vinimos y lo miramos con mi señora y ya no hubo caso, estaba metido. Había avanzado mucho. Ahora cuando ello (refiriéndose a los ingenieros del INTA) nos han aconsejado de el tiempo del crecimiento del brote, de 15 a 20 cm. la curación, lo hemo curado a esa época, y cuando estaba terminando el cuaje lo hemo güelto a curar y otra vez. Entonces la viña se mantiene bien, estamos llevando los consejos de ellos. ¡Si este año venía hermosa!, estaba bien cuidada. Nada más que nos daño la piedra. La humedad que había, el daño y golpe de la piedra” (José). Si bien, los PP no adquirieron innovación con respecto a la tecnología dura, como se mencionó anteriormente, por otro lado podemos afirmar que la intervención de la política tiene efectos positivos respecto a la incorporación de tecnología blanda.*

La información y el asesoramiento de los proyectos están enfocados al control de la fertilización, el riego, la realización de raleos, deshojes, atado y otras prácticas culturales de la viña. “... claro, tenimo el ingeniero que viene aquí. A medida que nos hace falta lo llamamo. Ellos acuden”... “cualquer problema que tenemo nosotros nos comunicamos con la INTA y acá la chica (refiriéndose a Silvana) que ella tiene contacto con ellos. Vienen ellos a ver cuál es el tema, que es lo que necesitamos, que lo que, que problema tenimo. Y a través del asesoramiento de ellos es lo que nosotros aplicamos a la viña. Eso es lo que nos salva a nosotros, porque un año perdí toda la cosecha yo, cuando todavía no, no tenía comunicación con ellos, esteeee perdi toda la cosecha, ¡se perdió toda la cosecha!, ¡toda la uva estaba en el suelo! Qué fue, que fue la enfermedad que tuvo no sé” (José).

El asesoramiento que brindan los ingenieros les permite hacer un uso eficiente de los recursos en el momento de la producción, que deriva en una disminución de costos de los insumos. Un objetivo es trabajar sobre la prevención de

---

<sup>121</sup> La Peronospora de la vid (*Plasmópara vitícola* Berl. y de Toni) es una enfermedad que provoca graves daños cuando las condiciones climáticas son predisponentes, debido a que ataca a todos los órganos verdes de la vid.

<http://www.inta.gov.ar/sanjuan/info/documentos/viticultura/peronospora.htm>

enfermedades de la planta *“todo lo preventivo es siempre mucho más barato que lo curativo, a eso es lo que siempre apuntan los consejos que le dan los ingenieros”* (Silvana).

En este ámbito se da el reconocimiento y el respeto por los distintos saberes adquiridos en la educación formal o el adquirido a través de las prácticas cotidianas rurales, así lo relataban los dos PP de CDV: *“Ahora al asesoramiento, eeh... de INTA está bien, porque ayuda mucho. Cuando lo llamamos vienen, saben los nombres de los remedios, la enfermedad la conocen. Ellos lo saben”*, por otro lado se advierte el caso del otro productor donde la visita del ingeniero es más distanciada dado el grado de manejo de su producción *“Un poco que uno también se conoce, así que más o menos conocen el manejo de la finca. Entonces, también es un poco, que por allí, ellos me dicen que no necesito tanto, tanto asesoramiento. Pero es lindo, a mi me gusta, ¿vite? por ahí uno puede estar equivocado lo que uno ta’ haciendo y también para sentirse un poco más seguro”* (Memeco). Desde el aparato institucional también existe el reconocimiento del saber adquirido de la experiencia, el conocimiento transmitido de generación en generación el “saber hacer” del PP, *“se rediseñaron cosas a través de las sugerencias del PP. Porque el PP conoce, digamos, eeh, desde su actividad, digamos. No hay que, está bien a lo mejor está alejado, no tiene estudios, pero él ha vivido toda la vida de esto, va a seguir viviendo de esto y conoce, digamos, los avatares de la vitivinicultura”* (Mauricio).

Los PP están descapitalizados, esto se puede observar a través de la inversión del financiamiento recibido por los proyectos, *“este préstamo que sacamos lo invertimos todo en madera. Nos fue, nos fue de mucha ayuda, porque vos sabes la madera estaba muy precaria dentro de la finca. ¿Viste?, finca de muchos años que por “x” motivos no se había mejorado...”* (Gladys). Se observa un deterioro en los factores de producción dado *“el estado de la viña, que estaba pésima de madera, pésima y hemos cambiado casi todas las maderas viejas y ahora vemos las viñas*

*armadas como tienen que ser” (Alicia). También el envejecimiento de los viñedos<sup>122</sup> (ver Anexos: Superficie de viñedos según antigüedad de implantación. Año 2009) sumado a las variedades implantadas de poco valor en el mercado. “voy a recambiar la madera, el alambre y el barbecho, pero una viña. Voy a cambiar la variedad a otra mejor, de más valor...” (Carlos).*

Cabe agregar que algunos de los PP no son sujetos formales de crédito debido a que no poseen la titularidad de la tierra, por ejemplo. Así nos lo confirmaban desde COVIAR, “... *no hay crédito apropiado para un productor que tiene características muy diferenciadas, que no es sujeto al crédito. La mayoría de ellos, muchos de ellos no tienen ni siquiera la propiedad de la tierra, otros aún teniendo la propiedad de la tierra no tienen el dominio. No son sujetos de crédito porque no tienen ingresos como para poder acceder a las tasas que hoy financian los Bancos. Mucho de ellos no quieren, ni remotamente, ir al Banco por una cuestión cultural y toda la experiencia reciente que tienen en su memoria. No son sujetos créditos y por lo tanto le falta financiamiento, le falta capital, no tienen como incorporar tecnología apropiada, ya sea en las viñas o en la pequeña bodega, falta plata. Financiamiento básicamente” (Cristina).*

Otro factor, que permite medir la vulnerabilidad de los PPV, es la falta de protección contra accidentes climáticos, en especial contra granizo mediante la cobertura del cultivo con mallas plásticas. La tecnología de mallas y sostenes ha sido muy bien desarrollada en Italia y en nuestro país se encuentran todos los insumos necesarios para su aplicación. Ocurre que esto implica una elevada inversión por hectárea “... *es difícil porque hay mucho que invertir y a veces no tenemos los medios suficientes como para poder invertir. Como te decíamos recién, el tema de la malla antigranizo, es fundamental. Porque vos sabés que si tenés la tela te quedas tranquilo. Y acceder a eso es complicado” (hija de Gladys). La*

---

<sup>122</sup> Menos de 8 años el 25% de los viñedos, entre 9 a 15 años el 5%, de 16 a 25 años el 20% y mas de 25 años el 50% de los viñedos. Datos obtenidos del INTA.

rentabilidad de la viña no alcanza a cubrir el costo de la malla e instalación de la misma y los costos de “un estilo de vida” de una familia “*son 2 o 3 cosechas que necesitarían, dependiendo de la cantidad y sólo para la malla. ¿Y con qué vivís?*” (Silvana).

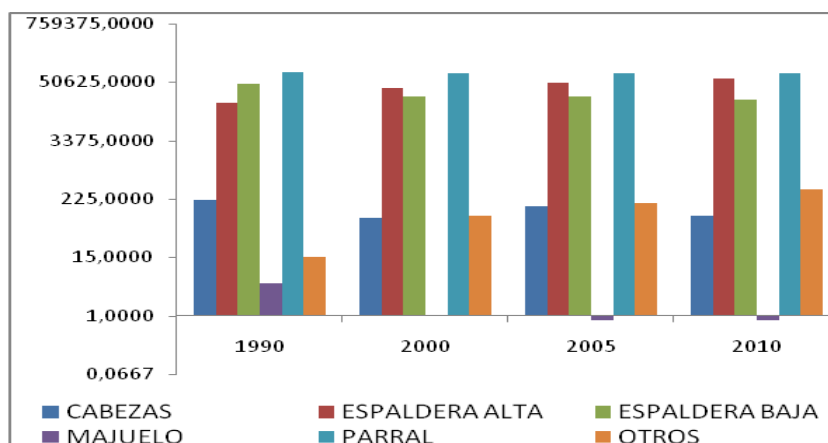
Por otro lado sucede que, el método más apropiado para usar la malla antigranizo, es en una estructura en espalderos, adosándolas sobre los planos laterales de la vegetación. Este método se denomina de guardapolvo o grenbiule. Pero históricamente el sistema de conducción de viñedos más utilizado ha sido parral, ya que se adecuaba a las variedades comunes y el espaldero alto se adapta muy bien a las variedades finas, además de permitir la poda y cosecha mecánica. Debe destacarse que la Provincia de Mendoza ha puesto el mayor énfasis en este cambio, reflejo de la constante modernización del sector, pero no es el caso de la zona Norte, específicamente de los PPV.

Si se analizan los datos al cierre de cosecha del 2010 para la provincia, se advierte que aún predomina el sistema de conducción por parral en un 48,61% de la superficie con vid, continuándole en importancia la espaldera alta con el 36,01% y la espaldera baja, con el 15,11%. Los demás sistemas son poco representativos<sup>123</sup>. Solamente en el departamento de Lavalle el 55,66% de las plantaciones de vid poseen sistema de conducción por parral y el 32,23% en espaldera alta, aunque se ha observado un crecimiento de este tipo de sistema de conducción en el último quinquenio, aún continúa el predominio de la tradicional vitivinicultura (ver Anexos: Superficie implantada con vid según sistema de conducción- Año 2009).

---

<sup>123</sup> INV, base de datos al cierre de cosecha del 2010.

**Gráfico N. 1. Evolución de la superficie plantada con vid en Mendoza, según sistema de conducción. 1990, 2000, 2005 y 2010.**



Fuente: elaboración propia en base a datos al cierre de cosecha del INV, 1990, 2000, 2005 y 2010.

Aunque los accidentes climáticos (heladas, sequías, granizo, etc.) son consideradas un factor externo al proyecto, el recurso de la malla antigranizo puede disminuir la probabilidad de riesgo de la producción. *“Este año teníamos una cosecha hermosa, pero nos arruinó la piedra. Tenía una cosecha extraordinaria... Cuando me toco la piedra se me empezó a podrir todo...”* (José) otro productor de Costa de Araujo comentaba *“... a mí me cayó un poco de granizo, ¿vite?, durante la cosecha...”* (Memeco). *“... me cayó piedra una sola vez, gracias a Dios. El daño fue del 35%, pero al vecino de al lado le llevó todo, todo, todo. La verdad que nosotros estamos protegidos por Dios, porque cada vez que cae piedra mi viña se salva...”* (Carlos). El productor llega a tener daños severos con una fuerte granizada, que puede llevar a la pérdida total o parcial seguida de secuelas como la pudrición y el impacto de la piedra en la planta. El técnico del proyecto CDV afirmaba que José integrado al CDV, tuvo *“... un 75% de daño con la última pedrada”* (Silvana).

Los rendimientos de la producción se ven afectados por diferentes riesgos entre los que se han identificado tres fuentes principales: enfermedades,

granizo y heladas. El 94,44% de los productores tuvo alguna vez daño por granizo<sup>124</sup>.

Las pérdidas de la producción repercuten no sólo en el bienestar económico familiar del productor, sino también en la producción misma, ya que dificulta la inversión en mejoras tecnológicas, como se mencionó anteriormente. Un productor de Costa de Araujo tenía prevista la compra de un tractor usado, adecuado para ingresar a la viña (dada las dimensiones entre los espalderos), después de obtener la renta de su última vendimia pero *“la verdad que eeeh, es muy difícil para uno, por lo menos para nosotros. Por ejemplo necesitamos algo, nos quedamos con lo que necesitamos porque no tenemos los recursos como para hacerlo. Mire, pedían por un trator \$20 mil, y no lo pude comprar, ¡si la piedra me llevó todo! Claro a mi el trator me hubiera sido muy útil, ese lo hubiera agarrado, ese otro y lo hubiera vendido aunque sea por 10 y le hubiera puesto \$10 mil más y me compro el trator”* (José).

El proyecto PROVIAR (que los PP reconocen como BID) contempla el financiamiento para la malla antigranizo, *“...incluso la malla creo que esta alrededor de \$23 mil /24 mil por hectárea, y te dan hasta 3 mil dólares por hectárea, la mitad de la malla te la financian, o sea la mitad de la malla por hectárea esta subsidiada en el proyecto. A lo mejor no le puede poner a las 3, le alcanzara para ponerle a 2, pero ya tenés 2 aseguradas que te garantizan la cosecha”*. Actualmente se está realizando la segunda convocatoria para este Proyecto.

Con respecto a la primera convocatoria del Proyecto PROVIAR, uno de los factores observables que impedía el ingreso de los PP al proyecto, fue que tenían un *“... problema dominial, de titularidad”* (Silvana) como ser el caso de este

---

<sup>124</sup> CENTRO DE DESARROLLO VITICOLA. “Diagnóstico de situación de pequeños productores vitícolas de la zona norte de la Provincia de Mendoza. (Departamento de Lavalle, Las Heras, Norte de San Martín y Norte de Guaymallén)”. Pág. 6.



productor “... no podíamos porque la dueña falleció, quedó una nieta, que vive en EEUU y no podía venir a firmar la escritura” (hijo de José). Desde la coordinación del proyecto se observó que esta era una característica que dificultaba la integración vertical del PP, por lo que debieron flexibilizar los requisitos “Ese ha sido el problema de él, como de muchos otros PP, para acceder al proyecto BID y ahora en la segunda convocatoria con el certificado de escritura en trámite lo podían hacer” (Silvana).

Por otro lado, un factor no observable que repercutió de manera negativa en la primera convocatoria de los proyectos fue la desconfianza social, devenida de experiencias pasadas de los PP. Las políticas implementadas pretendían resolver las crisis mediante simples medidas de tipo coyunturales (erradicación de viñedos, intervención en el precio, compra del excedente por parte del Estado para equilibrar el mercado, etc.), que atacaban el corto plazo pero que no iban a las raíces del problema. Desde el aparato institucional nos comentaban al respecto “Hay de todo, o sea, hay gente que no confía, hay gente que confía y hay gente que queda ahí en la duda y bueno, entra y sale, pero yo creo que en base a la población que se está llegando a través de la COVIAR, los CDV. Es más la gente que confía y como todo, ¿no es cierto? En la vida uno empieza a creer mas cuando algo le ocurre a otra persona y eso es lo que va pasando sobre todo con el tema de los subsidios, y el programa de integración vertical de los productores de PROVIAR. Cuando el productor ve que el vecino a podido instalar un riego por goteo, ha podido comprar un tractor o cambiar el tracto, la pulverizadora o a podido mejorar su infraestructura y, bueno, empieza a creer que esto no es cuento; esto es real; esto está pasando y bueno, ahí yo veo que se empieza a producir esto un efecto dómينو de confianza generalizado” (Carlos).

Se confirmó en las entrevistas de campo, que este rasgo cultural ha ido revirtiendo al ver resultados concretos en otros productores integrados, como comentaba una productora de Nueva California “... ves a muchos contratistas que

*han avanzado, ¿viste? que cambiaron su vehículo, que se pudieron mejorar su casa, entonces vos decís: bueno, les ha ido bien con el proyecto...”* (Gladys).

Los PP tienen una cultura asociativa, trabajan en redes con otros actores sociales de la zona, de estas derivan la solidaridad, la confianza en la palabra del “otro”. Estas redes compuestas por esfuerzos individuales se fortalecen en beneficio de la colectividad. Esta red horizontal es una alternativa de sostenibilidad para ellos. Nos relataba José *“En cambio tengo que pedirle al hombre que vive ahí, el Felipe, que me cobre la hora o el gasoil. Es demasiado güeno, güenísimo el hombre, me cobra el gasoil no más.- “Échele el gasoil y métale”- dice, con eso trabajo yo no ma’”* otra situación similar se produjo con la compra de un agroquímico *“... ¡menos mal!, diga usted, que el hombre fue güeno porque me lo fió hasta que levantara la cosecha. Yo le dije directamente: -“Mirá, plata no tengo, ¿si me lo fiás?”-.- “Si, no hay problema”-. Después levanté la cosecha y le digo -“Mirá ahora me van a dar unos cheques y voy a cobrar tal”-...- “No hay problema don Mondaca, vaya tranquilo, cuando tenga la plata venga-”* (José). Estas son prácticas sociales creadas y recreadas en situaciones coyunturales por los mismos sujetos en el espacio de la producción vitícola.

En la Provincia de Mendoza se dio el cooperativismo como estrategia de integración formal para los PP, pero aún existe una gran cantidad de ellos que no están integrados y por lo tanto no son competitivos. *“...tenemos veinticinco socios y necesitamos más socios para sostener la bodega, pero cuesta mucho salir a buscar socios, porque casi ningún productor tiene los papeles en orden... entonces no los podemos asociar. Yo soy un socio fundador y coordino el grupo de la bodega. Sólo quedamos dos socios fundadores, todos los demás son nuevos”* (Carlos de la Coop. Altas Cumbres)

El sistema cooperativo resulta ser otra alternativa de la cultura asociativa como dice un productor del Oasis Norte: *“Y gracias a Dios que hay cooperativas que están funcionando bien, no todas... pero la mayoría. Creo que las*

*cooperativas defienden un poco a los chicos, si no hubiese sido por el sistema cooperativo ya el productor hubiese desaparecido hace rato, me parece”* (Memeco).

Este régimen de producción cooperativa genera relaciones de empoderamiento. Los sujetos colectivos controlan recursos de poder y reconocimiento, que les permite integrarse al sistema, tener mayor poder en la negociación y atenuar su grado de vulnerabilidad.

En la Provincia de Mendoza existe la experiencia exitosa de FeCoVitA, así lo recordaba un PP de Costa de Araujo *“Menos mal que se frena un poco con FeCoVitA, no es como era antes que se juntaban los bodegueros y te bajaban el precio y tenias que regalar las cosas. Se juntan en la mesa un montón de chicos y los grandes y hacen un monto grande, entonces en el mercado te mantienen un poco el precio, sino lo fijan 2 o 3”* (Memeco).

A pesar que prevalece el individualismo, rasgo de la sociedad moderna. En Mendoza durante las dos primeras décadas del siglo XX, el movimiento cooperativo estaba en sus inicios y buscaba una modalidad que diera respuesta a la industria que crecía en forma espectacular pero desequilibrada<sup>125</sup>. En la actualidad existen más de 30 cooperativas. En el Oasis norte hay 23 bodegas, de las cuales 13 de ellas son Cooperativas Vitivinícolas que producen el 50% del vino de esa zona (ver capítulo 1). *“... en Mendoza a pesar de que somos más duros, más conservadores que en otras provincias, pero en Mendoza hay más predisposición porque hay una experiencia positiva que es la de FeCoVitA que en general la gente la conoce. Estamos hablando de los productores primarios y saben que mal que mal el que se integró zafó. Algo por lo menos se..., se tienen los insumos más baratos, comercializan en conjunto, digo, sin que haya sido un..., una panacea pero mal que mal los productores de Mendoza saben que si sus vecinos están en la cooperativa*

---

<sup>125</sup> MATEU, A. M. “Los caminos de construcción del cooperativismo vitivinícola en Mendoza. Argentina (1900-1920)”. Introducción, Pág. 1.

*Giagnoni o está en la Cooperativa Algarrobo Bonito o está en la del Norte Lavallino, el buen nivel que tienen, ventajas por estar integrados. Por lo cual en Mendoza hay cierta predisposición, poquito mayor a integrarse porque han visto que algunos les ha ido más o menos... que han zafado por lo menos”* (Cristina). No corrieron con la misma suerte las provincias de San Juan y Salta, por ejemplo.

Se observa que los PPV integrados llegan, indirectamente, mediante el sistema cooperativo hasta el eslabón de la comercialización con su consecuente valor agregado y beneficios.

### **4.3. Política Pública.**

Respecto a la esfera de la política pública no se puede dejar de hacer referencia a las primeras políticas implementadas históricamente, que promovieron al sector. Como la llegada del ferrocarril en 1885, la afluencia de inmigrantes calificados y las exenciones impositivas promovidas por el Estado provincial, hicieron crecer la superficie implantada con vides. Las normas que se promulgando luego de este proceso agrícola fueron acompañando e incentivando el desarrollo de la actividad vitivinícola de la provincia, como por ejemplo: la Ley de Vinos en 1.904, la creación del Departamento Provincial de Irrigación en 1.905, la Creación del INV en 1.959, la Reconversión Vitivinícola en 1.982 y el PEVI 2.020 en el 2.003, entre otras.

La actual visión sobre el caso de la vitivinicultura surge como una respuesta a la crisis de los '80, que a su vez, poseía efectos residuales de crisis previas y los efectos de las excesivas variables políticas. En la década del '90 la transformación vitivinícola acelerada, aunque fragmentaria, reorientación de la producción hacia uvas de calidad tuvo como objetivo la elaboración de vinos

destinados fundamentalmente a un mercado mundial cada vez más globalizados y ávidos de los vinos del Nuevo Mundo<sup>126</sup>.

La creación de la COVIAR como ámbito institucional da lugar al dialogo con los PPV “... la COVIAR se crea en noviembre, empieza a funcionar el 15 de noviembre del 2004, es decir, eeh lo primero que hace es constituir las mesas de discusión de los del tema de los PP” (Mauricio).

La realidad concreta vitivinícola precipitó a la toma de decisiones desde lo institucional con la formulación de un Plan Estratégico. Este tipo de planificación reconoce al proceso como no lineal, la racionalidad no es lineal “se fue cumpliendo por etapas. Nosotros comenzamos, digamos, constituyendo una mesa que eeh, la COVIAR constituía mesas desde un principio que eran los Foros de Discusión donde había una mesa que eeh, que estaba relacionada con el tema PP que la integraba eeh, después esa mesa se transformó en la asociación Ad hoc de PP pero, si, pero siempre permitía foros donde se discuten las políticas” (Mauricio). En este proceso la política incorporó la participación en mesas de discusiones a las distintas visiones e intersubjetividades de la cadena vitivinícola.

Se reconocieron como valiosas y necesarias las distintas racionalidades y subjetividades que portan los actores sociales<sup>127</sup>. “Donde eeh, participan todos los actores de la de esa zona vitivinícola. Podemos decir estas entidades lo que eran los productores, lo que eran las bodegas, los municipios, la provincia a través de sus distintas eeh, institutos, puede ser el Instituto de Desarrollo Urbano en el caso de Mendoza, puede ser en San Juan la agencia, la Agencia de Calidad de San Juan etc., etc. Más representaciones de los PP, más

---

<sup>126</sup> MARTÍN, F. “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”. Pág. 79.

<sup>127</sup> DI COSTA, V. “Análisis de actores sociales encaminados en un proceso de aprendizaje social”. Pág. 1.

*representaciones de las bodegas o representaciones de las cooperativas”* (Mauricio).

La planificación estratégica buscó conocer y anticiparse a la dinámica del mercado externo e interno para su posicionamiento, pero por otro lado se estructuraron configuraciones organizacionales dinámicas que permitieron la participación de los actores de la estructura vitivinícola *“se empieza a tener reuniones y se empieza preguntar a los miembros del concejo y a los PP. Cómo a ellos les gustaría qué o cómo a ellos pensarían de que tendría que ser una relación con la bodega. Cuáles serían las condiciones que ellos pondrían. Cuáles serían las condiciones que pondría la bodega para integrar al productor. Cómo hacer las transferencias de tecnologías etc., etc.”*(Mauricio). No es un sujeto solo el que planifica, sino que todos los actores sociales de la cadena vitivinícola participaron en el diseño y programación a partir de sus propias necesidades e intereses. Esto permitió captar qué productos o bienes consideraban (los beneficiarios directos) que se constituirían en la respuesta o alternativa más convenientes a la situación concreta analizada.

Anteriormente se había mencionado un corte temporal para el análisis del impacto con respecto a los objetivos planteados al inicio de la planificación. Se observó que desde la implementación del Programa para Pequeños Productores no hubo una evaluación de monitoreo de los distintos Proyectos, lo cual dificulta la obtención del dato para la medición del impacto y el cumplimiento de los objetivos, pero en la actualidad se está conformando un equipo evaluador como decía la Gerente General de COVIAR, *“... creo que se han avanzado en los logros de los objetivos que están planificados al 2020. Si, creo que se han producido algunos hechos significativos, he, y relevantes. Creo, sin embargo, que todavía tenemos una deficiencia en dos aspectos, por un lado un sistema de medición de objetivos de resultados que estamos implementando recién ahora la (no se entiende) ha trabajado y esta trabajando con nosotros en esto, o sea que nuestro propio sistema*

*de medición de resultados es todavía muy embrionario, digamos. Deberíamos estar más avanzado en eso, por lo cual cualquier evaluación que se pueda hacer al respecto del impacto y de los logros, aunque sean parciales, eh, es subjetivo pues no es una radiografía muy objetiva que digamos, ¿no?” (Cristina).*

Los entrevistados de la élite mostraron una cierta valoración positiva, en cuanto a su percepción del cumplimiento de los objetivos, los cuales llegan a cumplirse parcialmente dado que el PEVI fue proyectado para el año 2020. Nos decían: “... desde el programa de PP de la COVIAR, nosotros en el 2013 podríamos tener el 50% de los productores o asistidos a través de los CDV o integrados y asistidos a través del proyecto PROVIAR...” (Mauricio)... “se ha cumplido bastante el objetivo de acercar la tecnología a los PP”... “es difícil hablar de porcentaje ya que no hemos puesto metas cuantitativas, habíamos dicho vamos a tratar de crear la mayor, o cubrir toda la región vitivinícola. Si, de ese punto de vista hemos cumplido el 100%, tenemos centros en Catamarca, centros en Río Negro, en Mendoza, en San Juan y en la Rioja, o sea, en las principales provincias vitivinícolas. Ya hay centro de desarrollo funcionando y bueno, si lo vemos de ese punto de vista hay en 100% de cobertura. También se han cumplido mucho las metas que teníamos ahí, que eran cuantificar e identificar, en términos de identificar al PP lo que hace a su relación con la vitivinicultura, su infraestructura, etc. Eso también se ha ido completando el fichaje de productores identificándolos y conociendo como es su estructura productiva. Eso nos facilita a nosotros la identificación de problemas y las estrategias de intervención con los PP” (Carlos).

Se entiende de este modo que la política pública aplicada tendrá resultados a mediano y largo plazo. Es una clara alternativa de transformación estructural del sector primario de la vitivinicultura mendocina que pretende tener impactos positivos en las futuras generaciones de productores, “... muchas de las cosas que nosotros estamos previendo hacer o haciendo tiene que ver con este necesario recambio generacional que hay que promover. Y por lo cual eso se va

*produciendo recién, es probable, los logros se verán cuando sean esas nuevas generaciones las que estén, la que este protagonizando la producción ¿no? (Cristina).*

Históricamente las políticas estatales promovidas en el sector para sostener al PP, *“recordemos que más del 70% de los productores tienen menos de 7.5 hectáreas, por lo cual para mucha gente, la supervivencia económica es muy difícil”* (Juan Carlos), se desvanecieron en el tiempo y no alentaron un cambio estructural a la situación crítica del sector vitivinícola. Las políticas estaban enfocadas en promover el mercado interno como el mercado externo, pero *“... en un país con una característica como la ya dicha, a nadie le va bien si hay problemas serios con los PP. Entonces, ese fue el objetivo y también creo que nos pusimos de acuerdo en decir, determinemos cuál es nuestra posición, determinemos a quién hay que ayudar y ¡sí! ayudémoslo a cambiar estructuralmente. Entonces ¿cuál fue la forma de determinarlo? con una red de CDV”* (Juan Carlos).

Además de su conformidad con las acciones realizadas hasta la actualidad, no dejan de ser realistas en cuanto al sector de PP no integrados a los que tienen que llegar, *“obviamente que tenemos que llegar a todos los PP pero nos quedan 7 años para seguir formulando”* (Mauricio).

La política en su formulación estimula la transformación de la realidad que pretende modificar, pero a la vez debe ser predictiva en base a experiencias del pasado y del presente. Desde la coordinación se está trabando en la formulación de una segunda etapa para darle continuidad al proyecto PROVIAR *“estamos trabajando ya en lo que se llama PROVIAR II. Es decir, nosotros hoy en día tenemos un esquema de financiamiento para estos PP pero, digamos, no podemos decir que en el 2.013 se terminó el proyecto y no seguimos. Entonces, hoy en día se ha empezado a tirar las primeras líneas de cómo nosotros pensamos en un PROVIAR II. En una línea de financiamiento, de integración o de transferencia de tecnología a los PP ya integrados y a los que no se han integrado a partir de que se*



*termine este proyecto PROVIAR I. Esas serían; digamos; las expectativas para los próximos 5 años porque nos lleva 3 o 4 años formular el proyecto”* (Mauricio). Si bien este proyecto tiene un año de implementación, se observó en las entrevistas, dificultad en la gestión y organización interna del mismo.

La política en su gestión e implementación contempla el Desarrollo sustentable, teniendo en cuenta la sostenibilidad ambiental a través de un Sistema de Gestión Ambiental Social *“se hizo un convenio con el ISCAMEN para el uso de agroquímicos etc., etc. Entonces nosotros estamos abocados a toda una cuestión ambiental”* (Mauricio) por otro lado el Director del INTA sostenía *“por lo menos todas las actividades nuestra que están involucradas con COVIAR, tenemos esos tres y alguno más concepto de sustentabilidad, porque son, digamos, un poco el eje en que se maneja el INTA. En este sentido, por ejemplo planteamos e incluimos dentro de PROVIAR todo lo que es equipamiento de riego presurizado que es una manera de reducir el problema del uso... aumentar la eficiencia del uso del agua, la conservación del suelo, bueno, siempre tendemos precisamente a eso, es uno de los objetivos”* (Carlos).

El Oasis Norte es una zona con escasos recursos hídricos (agua para riego) *“si no hay agua no podemos echar abono, ni guano, ni nada. Sin agua estamos mal, malísimamente mal de agua”* (esposo de Alicia). Durante la época invernal cortan el agua a la zona y los PP no pueden trabajar la tierra *“... si esa viña, yo llego a mover la tierra a lo mejor no le voy a poder pasar el agua seguramente hasta fin de noviembre seguro, como estamos con el agua ahora. Y si ustedes, cuando esta el brote chico, viene un frío y (no se entiende) se hiela, se hiela con cualquier frío, pero estando asentada se defiende mas”* (Alicia). En la última década se observó un crecimiento en el oasis norte productivo por lo que se hace más escaso este recurso para las plantaciones *“oasis norte, ahí mas finca trabajando. Acá la primer limitante que tiene el PP es el agua”* (Silvana). El riego de la zona es por turno. La innovación tecnológica también se hizo ausente para los PP con respecto a

la instalación de riego por aspersión, que les permite hacer un uso más racional del agua, incorporar fertilizantes líquidos en el sistema de riego y disminuir la mano de obra para el mantenimiento del riego. Otra alternativa de riego como es la utilización de aguas subterráneas, también se encuentra fuera de su alcance por el alto costo de inversión requerido.

Los productores reflexionan sobre el fenómeno de la urbanización en las últimas décadas y la necesidad del papel del Estado sea diferente ante la utilización de este recurso vital *“Debería haber una buena política con respecto al agua, porque cada vez hay más barrios y más gente. Toda el agua la sacan del río. Deberían hacer más pozos en los barrios, pero sin sacarla del río, y esa, deberían dejar el agua para nosotros, acá, para la producción. Si se siguen haciendo barrios y estas sacándolas del río, en 10 años mas no va haber agua para regar, y si no hay producción no se puede vivir. No va haber vino, no va a ver verdura, no va haber nada, no va haber fruta, hay que cambiar el manejo del agua, contra la naturaleza no se puede luchar”* (esposo de Alicia).

En la formulación del Plan en el 2.004 se contempló el tema de la sustentabilidad pero no fue priorizado. Hoy, comentaban desde Bodegas de Argentina, *“... el tema ha cambiado. Un agrónomo trata de usar criterios a la hora de lo que tiene que aplicar o no, al cultivo. Nosotros tenemos una Comisión de Sustentabilidad desde hace un año, no desde hace 10 años. Ahora las bodegas se están preocupando del tema, del uso de los recursos y ver el impacto en el medio ambiente, de consumir la menor cantidad de energía posible, de la evacuación eficientes de los afluentes, pero todo eso es bastante nuevo. Por suerte en Argentina usamos muy pocos tratamientos fitosanitarios tradicionalmente. Por lo tanto el INTA, o los agrónomos en general deben procurar pocas correcciones. Ahora estamos tratando de que se certifiquen buenas prácticas, las grandes bodegas han certificado todas, pero el 70% son bodegas pequeñas y procuramos que certifiquen al menos el primer escalón BPM, y consecuentemente se activa una cadena donde*

*ellos serán quienes promuevan en su campo o viña o en los productores vinculados a ellos la certificación de Buenas Prácticas Agrícolas. Que es el manejo correcto de lo fitosanitario, pesticidas, etc.” (Juan Carlos).*

En los distintos niveles de responsabilidad y la claridad de funciones, La Comisión de Sustentabilidad, en los tres primeros meses, se abocó específicamente al tema del Agua. *“Porque muy simple, en la zona vitivinícola, todo el oeste argentino, hay escasa agua, con pocos o ningún río a veces. No es que nosotros nos debamos ocupar directamente, pero hemos enviado una carta al Gobernador de Mendoza , con copia al Superintendente de Irrigación y a los gobernadores del resto de las provincias vitivinícolas, porque el gobierno nacional esta asignando recursos para el uso apropiado del agua, por ejemplo para regar más eficientemente. Pidiéndoles que verifiquen y auditen que se use correctamente, es decir nosotros estamos en otra cosa, pero si alentamos que el gobierno concientice” (Juan Carlos).*

En cuanto al Desarrollo Humano, se puede afirmar que la integración a los diversos proyectos ha sido una alternativa de sostenibilidad para los PPV a pesar de la escasa y casi nula innovación tecnológica. El adecuado uso de los recursos disponibles permitió un aumento en la renta de la producción. Adquirieron conocimientos y nuevos saberes técnicos, que los encamina hacia el acceso a recursos necesarios para el mejoramiento de su calidad de vida y desarrollo de su potencial. Estas características se hacen más fluctuantes y difusas en los minifundistas ya que su grado de vulnerabilidad es mayor.

Un socio de la Cooperativa del Norte Lavallino está integrado al Proyecto PROVIAR, el financiamiento recibido es utilizado para la compra de alambre y palos, para mejorar las condiciones estructurales de su viña, entonces la renta obtenida de la producción la invirtió en el mejoramiento del tractor y la abonadora. Este productor incorporó tecnología, que le permitió un mejor aprovechamiento de la mano de obra y la utilización del producto fitosanitarios,

también realizó mejoramiento de los canales, teniendo un mayor aprovechamiento del agua: “... en la acequia el agua se me iba para cualquier lado y yo ahora tengo la finca con compuertas como corresponde. Si bien antes yo las tenía pero no estaban hechas bien de hormigón como están ahora. Eso me mejoró, sí, por supuesto. Mejoré la calidad del riego”... “a parte pude reparar los trastores, pude comprar otros elementos, por ejemplo la máquina esta abonadora, ¿no cierto? Eh, si bien antes echaba el abono a mano, la gente para echar el abono tenía que caminar los 100 metros que tenían el surco o los 120 metros. En cambio, ahora, con una máquina echas 2 bolsas de abono en cada, en cada... Y la máquina va, como si fuera arando y el hombre solamente, va el tipo arriba del tractor. He mejorado la calidad del trabajo y en tecnología. Estoy seguro que voy echando lo que corresponde, en cambio antes echaba al boleó no más” (José P.).

Al mejorar los factores de producción de la viña como consecuencia aumenta de la rentabilidad del capital, así lo confirmaba una PP integrada al FODDAP: “si pudimos mejorar el nivel de ingreso porque pudimos mejorar la producción, al mejorar la estructura del viñedo, la cepa, la madera, todo eso” (Gladys). Otro productor integrado a los CDV decía: “Yo pienso que si..., si uno recibe más... O sea, te explico. Si yo, en la finca los gastos anuales son los mismos, pero si yo tengo mayor rentabilidad yo creo que me queda más margen para ser útil. Y bueno, lo utilizo en la familia, que sé yo. Sí siento mejora” (Memeco).

La política de la COVIAR resulta ser una herramienta importante para el desarrollo humano de los PPV, un desarrollo que conciba el concepto de sustentable, que logre satisfacer las necesidades de las generaciones presentes de productores sin comprometer las satisfacciones de sus generaciones futuras.

El Proyecto PROVIAR trabaja en la integración del PP a una bodega por el lapso de 10 años. Se observa la intención de fortalecer el proceso globalizante que atraviesa la cadena vitivinícola. Esta estrategia otorga seguridad de compra y venta a dos actores fundamentales de la cadena (PP y bodega). A través de este

proyecto se formalizan las relaciones históricamente “de palabra” entre viñateros y bodegueros. Así, desde una visión empresarial sobre la situación, Juan Carlos decía: *“Los dos son recelosos a atarse por 10 años. Es decir, actualmente un productor mediano o grande, no está casado con ninguna bodega, puede venderle a varias bodegas. Son polígamos, es una forma de no depender de nadie, de promediar los precios, etc. El PP no tiene esa opción, debe venderle todo su volumen a una bodega. Pero aún así, si le dices que tiene que firmar un contrato a 10 años y no se conocen, ambas partes van a tener recelo. Mas fácil es cuando ya la relación está consolidada, allí es más fácil que vayan dejando atrás su tradicional forma de trabajar y se vayan integrando”* (Juan Carlos).

En dato cuantitativo, se puede afirmar que el 71% de productores lleva su cosecha siempre a la misma bodega<sup>128</sup>. Existe una fuerte estructura cultural de la “gente de campo” que se materializa en la fidelidad del destino de su producción, *“... la gente del BID se sorprendió del nivel de integración que había en muchísimos casos tradicionalmente. Bodegas y productores que trabajaban juntos, hacía 20 o 30 años, sin contrato de por medio y lo siguen haciendo...”* (Juan Carlos).

Este proyecto tiene incidencia sobre la integración vertical, pero no sobre la regulación del precio del vino, *“nosotros trabajamos sobre el PP, sobre algo que nosotros podemos cambiar que son temas: costos. O sea nosotros, digamos, como estructura técnica”* (Mauricio). El precio se fija cada año por la Comisión Reguladora de Precios que trabaja sobre los precios del mercado por lo que, desde la programación, no consideran un riesgo para el PP el tema del precio de la uva cada año, *“... año a año se va a discutir el precio entre la bodega y el productor. Si ellos no se ponen de acuerdo por voto propio va a entrar la Comisión*

---

<sup>128</sup> CENTRO DE DESARROLLO VITICOLA. “Diagnóstico de situación de pequeños productores vitícolas de la zona norte de la Provincia de Mendoza. (Departamento de Lavalle, Las Heras, Norte de San Martín y Norte de Guaymallén)”. Pág.6.

*Reguladora de Precio del mercado, entonces no creemos que sea un riesgo”* (Cristina).

En cuanto al factor comunicacional se deben mencionar dos aspectos paralelos y complementarios: por un lado, la comunicación e información de los servicios y bienes otorgados por los distintos proyectos a los beneficiarios y por otro, la publicidad del producto.

Los primeros contactos, con los PP, se tuvieron cara a cara a través de los CDV como primera herramienta comunicacional. Pero se considera importante sostener una fuerte campaña publicitaria en los medios masivos de comunicación como ser TV por aire y radios locales para interpelar a los sujetos y llegar a todos los sectores. Esta debe estar concebida dentro del presupuesto derivado a la política pública, ya que la construcción de canales de comunicación es una acción relevante.

Hay que destacar que, como se registró anteriormente, los PP no distinguen bien las distintas instituciones o proyectos. Sus respuestas frente al conocimiento de otros proyectos fueron difusas, confusas, no pudieron dar una respuesta certera. *“Sí, participo en este. Por ahí me han invitado a otros, he ido... en cuanto a subsidios, que se yo, pero no lo he accedido”* (Memeco). Algunos desconocen donde se encuentra situado físicamente el CDV *“no, no sé donde queda. La verdad que nos comunicamos con la COVIAR en el centro (Capital de Mendoza)”* (Carlos).

Desde la COVIAR decían *“Creo que los CDV están empezando a cumplir con ese objeto. La gente está empezando a conocer que pueden ir cerca de su finca a buscarlo, pero también hay un problema: la comunicación también es un problema muchas veces de plata, si nosotros pudiéramos estar como COVIAR poniendo un corto en el horario de canal 7 o canal 9 de Mendoza, canal 8 de San Juan, canal no se cuanto de La Rioja diciéndoles -Sr. Productor vaya a su CDV que allí va a tener tales o cuales herramientas- pero se necesita plata que no tenemos*

*nosotros, es decir, es todo un tema. De todas maneras la comunicación no es solo un problema de plata también es un problema de escritura, sobre eso estamos trabajando, eso es más digamos, tenemos una expectativa que a corto plazo se va a observar más, creo que el productor está empezando a conocer que existe el PEVI, que existe la COVIAR. Creo que ya, la mayoría de ellos lo saben, que se están enterando que está, les está suscitando cierto interés. Entonces la iniciativa propia de buscar cerca de su ambiente información. Sobre eso estamos trabajando eso es como más pensado en corto plazo ¿no? (Cristina).*

El reconocimiento del Vino Argentino como Bebida Nacional fue una estrategia comercial y de fortalecimiento de las pautas culturales de la identidad del PPV y pautas de consumo extendidas a todos los grupos sociales con las distintas variedades y calidades de vino. *“Que el vino sea reconocido como bebida nacional le da un estatus quo a la vitivinicultura” (Mauricio).*

El tercer objetivo estratégico es integrar al PP a la cadena comercial, asociarlo al mercado y realizarle transferencia de tecnología. A estas acciones de la política pública se adiciona la valoración cultural que repercute indirectamente en beneficio para el sector primario y otras actividades relacionadas con la vitivinicultura. *“El orgullo de ser un productor de la bebida nacional, es algo más moral que económico, en lo económico puede tener un impacto indirecto... pretende ser un traccionador entre otras medidas del consumo indirectamente esta impactando sobre el PP” (Carlos).*

En cuanto a la repercusión en el grupo de PPV es: *“Muy importante, repercute mucho en el sector primario porque tiene implicancias de toda índole, cultural en el sentido de que de alguna manera le da..., el vino es un producto que a pesar de que se vende como cualquier otro producto comercialmente creo que está asociado a otros tipos de valores culturales que hacen que, te lo digo con un ejemplo, si bien es cierto que en el producto bruto geográfico de Mendoza la vitivinicultura ocupa un valor muy menor con respecto, por ejemplo, de el petróleo*

*Sin embargo, desde el punto de vista de la identidad del mendocino la vitivinicultura es la industria más importante, lo más relevante y define una cantidad de cosas, entonces el vino bebida nacional sería el primer impacto a nivel de valores que hacen que también haya una actitud diferente de tanto la industria, sector primario, sector industrial, sector que es comercialista, etc. Como de todas las otras actividades colaterales que se vincula a la vitivinicultura desde el que diseña etiquetas hasta el que..., digo, eso es una revaloración cultural” (Cristina).*

*Asimismo, fortalece la imagen del vino como alimento y se separa de la imagen del consumo de vino relacionado con la adicción, el alcoholismo “es clarísimo que mientras el vino decae en sus ventas, el alcoholismo sube. Es decir, que no es por el vino que los jóvenes, digamos, los jóvenes o los adultos haya..., hay mayor propensión al alcoholismo. Los beneficia en eso porque todas estas campañas sobre el alcoholismo, se mezcla todo. Entonces una campaña contra el alcoholismo en Mendoza, en la Argentina, podría ser destructiva en el mercado. Entonces todo esto lo beneficia, está..., está..., está más orientada también al mercado interno” (Mauricio).*

*Esto también promueve el consumo en el mercado interno, en todos los grupos sociales (distintas edades y género), que repercute en el PP integrado a la cadena. Es un reconocimiento “... como parte de nuestra cultura, de nuestra tradición. Llevamos muchos años de industria vitivinícola. ¿Qué implicancias pueda tener? Bien, ahora estamos haciendo una campaña del Vino como Bebida Nacional para promover el consumo. En la medida que esto permita detener la caída del consumo de vino, que es la tendencia, en la medida que exista demanda, el productor se verá beneficiado. Por ello apuntamos a la demanda desde el Plan Estratégico” (J. Carlos). Además a través de “Vino Argentino, un buen vino” se busca la fusión a otras prácticas de los sujetos de una sociedad como ser la reunión, el brindis, la pintura, la música, el libro, el cine, el tango, el turismo, eventos empresariales, etc.*



Con respecto a las medidas tomadas por los distintos gobiernos de la Provincia de Mendoza después de la formulación del PEVI 2020, se afirma que no hubo posiciones contradictorias al desarrollo del sector. *“El gobierno, hoy en día, administra los fondos la, la devolución de las retenciones del 2,5%... que significa más o menos unos \$80 millones que se distribuyen en todas las provincias vitivinícolas. Mendoza, creo que recibió unos \$ 55,9 o 54,9 millones...”* (Mauricio). Los fondos son administrados por la Provincia a través del Ministerio de Producción. La COVIAR funciona como verdadero espacio de diálogo entre todos los actores públicos y privados de la cadena *“... en la mesa de la COVIAR se sienta el grande y el pequeño, el viñatero y el bodeguero, el del Este y el del Sur o el del Valle de Uco, que son perfiles muy diferentes, con intereses muchas veces... encontrados: del mosto, del vino. Pero en general, digo, más allá de la polémica que en alguna política, que algunos hayan estado más a favor y otros han estado menos a favor pero en general las políticas de Mendoza han sido consensuadas en la mesa de la COVIAR”* (Cristina).

#### **4.4. Vulnerabilidad.**

Resultan ser los sectores más pequeños los que tienen menos capacidad de respuesta individual o grupal ante cualquier contingencia o riesgo. En la formulación de los distintos proyectos se identificaron los sectores más vulnerables de la producción primaria *“para atacar la problemática del PP. Encontramos diferentes realidades, primero existen productores en una franja que pueden ir de menos de 5 hectáreas hasta 0 hectáreas, digamos. Cuando principalmente en el norte es decir: en La Rioja, en Catamarca, algo en San Juan y algo, poco, en Mendoza que son productores que están... que digamos, que no cubren las necesidades básicas o bueno no cubren la canasta familiar mínima para sustentar por un mes, digamos. Es decir, estos son productores que tienen ingresos*

*menores a \$1500, no se a cuanto estará la canasta hoy en día estará en \$1800<sup>129</sup>”* (Mauricio).

Ante estos procesos los diferentes grupos sociales aprenden a teorizar y generar el conocimiento necesario para comprender cómo el futuro está cambiando por fuertes intervenciones en el presente. Estas reflexiones y acciones están orientadas desde una visión de mundo compartida por los PP y en concordancia con la realidad del sector vitivinícola *“a través del Ministerio de Desarrollo Social empezamos con el, con el, con el proyecto “Manos a la Obra” y después se transformo en el FODAPP, se le entregaba un subsidio de hasta 10 canastas básicas familiar para el mejoramiento productivo de la propiedad”* (Mauricio). Los bienes o productos otorgados a los beneficiarios en su mayoría fueron madera y alambre, dado el mal estado de la estructura de sostén de la viña.

Este proyecto no se encuentra activo actualmente, los subsidios se entregaron en el 2.006 y solo se continúa con el asesoramiento de los ingenieros a través de la cooperativa y el pago del crédito adquirido *“...entonces nos vino bien, y ahora estamos tranquilas pagándolo”* (Gladys). Un dato imprevisto en la investigación fue el surgimiento de otro actor: la mujer como PPV. Las viñas fueron adquiridas por herencia de sus padres y ellas continuaron con la tradición vitivinícola que las identifica desde hace varias generaciones.

En el Oasis Norte hubo dos beneficiarios, las dos mujeres, las cuales fueron entrevistadas. Este proyecto no tuvo una continuidad en el tiempo y una cantidad mínima de beneficiarios en la zona, lo cual no alcanza a sostener al grupo de PP más vulnerables de la cadena.

La implantación o erradicación de los viñedos es una variable que permite observar el número de unidades productivas que ingresan o salen del

---

<sup>129</sup> La canasta básica total, que se calcula a partir de los precios de los alimentos y otros rubros, fue calculada en \$ 4.503. Según el informe del Centro de Investigaciones Económicas de la UNCuyo. Diario UNO, jueves 29/09/2011.

sistema. Desde Bodegas de Argentina nos comentan sobre este tema *“Todos vivimos la experiencia a fines de la década del ‘70 y del ‘80 de pasar de 300.000 hectáreas a 200.000 hectáreas. Perdimos un tercio de la superficie y seguramente fue en la parte más débil de la cadena. Precisamente por eso nosotros en el 2003/2004 cuando hicimos el Plan Estratégico, nadie puso en duda que había que apostar a la integración del pequeño y mediano productor”* (Juan Carlos).

Como consecuencia de las décadas previas, en los años ‘90 hubo una reducción en el número de viñedos y la superficie implantada. Concretamente salieron de producción 4.100 viñedos que representaban 5.700 hectáreas<sup>130</sup>.

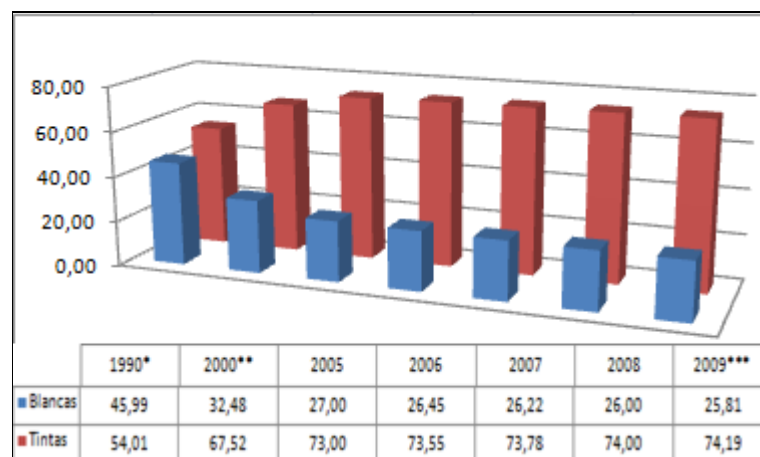
Si bien en la Provincia de Mendoza la caída de las hectáreas cultivadas y el número de viñedos se frena en el año 2.002 para tener en los años posteriores un leve crecimiento. El último Censo Vitivinícola 2.011 para la Zona Norte, muestra un crecimiento en el total de hectáreas cultivadas del 6,58% en relación de 2.001 al 2.011. Con respecto a las variedades de calidad enológica aumentaron un 23,46% y las otras variedades para vinificar disminuyeron en un -16,08% la cantidad de hectáreas cultivadas. Dentro de las variedades de alta calidad enológica se incrementó la superficie implantada con las variedades tintas y disminuyeron las variedades blancas (gráfico N.2). La distribución según color muestra los efectos de la reconversión vitícola: incremento de variedades tintas y retroceso de variedades blancas. La Zona Norte<sup>131</sup> concentra el 10,48% de participación de varietales de alta calidad enológica, sobre un 52,73% del total de la provincia.

---

<sup>130</sup> Diario Los Andes (12/12/2.010)

<sup>131</sup> Observatorio Vitivinícola Argentino, 2011. Se toma en la Zona Norte los departamentos de Lavalle, Guaymallén, Las Heras y Godoy Cruz.

**Gráfico N. 2 - Evolución de la superficie de variedades de alta calidad enológica por color, en %. Provincia de Mendoza.1990/2009.**



Fuente: INV, 2010 (\*V Censo Vitícola Nacional. \*\* Actualización Registro de Viñedos Resol. C 27/00 \*\*\* Base congelada al cierre de la cosecha 2010.

Las intervenciones de los proyectos sobre el sector beneficiario buscaron disminuir su vulnerabilidad a través de la integración a la cadena y la seguridad de colocar su producción en el mercado. PROVIAR vincula mediante un contrato de 10 años al PPV con una bodega de la zona. *“Nosotros creemos que el productor mientras más integrado esté, las condiciones económicas van a ser menos... o sea, van a poder atacarlo menos, menos directamente. Si el productor tiene seguridad en venta, seguridad..., seguridad de compra, seguridad de venta, compra a través de la bodega, seguridad de que va a cobrar, seguridad de que tiene producción, digamos por 10 años que la puede, que las puede llegar a entregar a una bodega, que esto le facilita créditos, que esto le facilita un montón de, eeh, condiciones económicas, eeh, favorables. Creemos que va a ser más difícil que se caiga, siempre el productor que este menos integrado va a ser más fácil que salga del sistema que el productor que esté integrado... ”* (Mauricio).

En la actualidad existen aproximadamente unos 22.000 productores de los cuales el 70% tienen menos de 7 has<sup>132</sup>. *“Suponte que la mitad tenga problemas, unos 7.000. Nosotros tenemos para asistir a unos 3.000/4.000 productores. ¿Solucionamos todo? no. Pero estamos en el carril adecuado. Nosotros al gobierno nacional, al INV, debemos decirle -“Con esta plata hicimos esto”-, - “estos son los resultados”-... -“sigamos por el mismo camino”-. Muchas veces el gobierno invierte mucha plata en comprar uvas, comprar vinos, poner precios mínimos y ese dinero se va. De esta manera es una forma en la que el gobierno aporta el dinero con nombre y apellido y puede ver los resultados”* (Juan Carlos). Se observó una visión empresarial, buscando la competitividad del PP a través de la innovación tecnológica, organizacional y productiva, el logro de eficiencia y eficacia en la producción, requerida para mantenerse en un mercado.

Dado que no existe una evaluación de monitoreo a nivel Programa y a nivel de los distintos Proyectos, resultó difícil para esta investigación el acceso a los datos y su formulación cuantitativa del grado de integración y la disminución de vulnerabilidad en los PP. Desde la Gerencia reflexionaban *“... hoy la respuesta es todavía insipiente y digo: nosotros hablamos, depende de dónde va la vía de corte pero evaluamos que pueden haber entre 8 y 10 mil productores con alta vulnerabilidad. Y con nuestros programas o proyectos estamos atendiendo, en este momento, menos de la mitad de ese momento. Con lo cual y que son programas pocos, es decir, que van a atender algunos pocos aspectos de la problemática por lo cual sería muy obvio, diría yo, decir que estamos produciendo un impacto. Estamos sí, atendiendo una problemática muy compleja a lo que estamos mirando, yo creo que estamos produciendo un efecto positivo, no sé si para asegurar que van a sobrevivir pero creo en el efecto positivo en el corto plazo, se está observando y creo que se va a observar ... en el mediano y largo plazo. Ahora somos conscientes de que hay al menos 4/ 5 mil productores al que no estamos llegando...”* (Cristina).

---

<sup>132</sup> Datos extraídos de la entrevista misma.

La política pública está diseñada para el universo de PPV, pero los Proyectos focalizan a determinadas audiencias. Todavía falta llegar a un grupo de estos que se estima en 4.000/5.000 PP a los cuales no se está llegando por la falta de financiamiento “*Lo que falta en la Argentina... plata, plata básicamente...*” (Cristina). En razón consideramos que nuestro análisis de la política pública no solo será de las acciones que la integran sino también de las omisiones que refleja. El interés de los actores de la cadena agroalimentaria será en función de su participación en el proceso y su capacidad de ejercer relaciones de dominación en el campo vitivinícola.

#### **4.5. Los Pequeños Productores.**

En el análisis del sector primario vitivinícola se tomó la superficie como indicador para su delimitación. La estructura social agraria vitícola se encuentra conformada por PP que poseen viñedos entre 0 y 15 hectáreas. Trabajan individualmente con mano de obra familiar de tipo permanente<sup>133</sup> de alguno de sus hijos y sin mano de obra asalariada, a excepción de la cosecha “*somos yo con él lo que estamos siempre acá*” (José). No disponen de capital, sólo la tierra propia como medio de producción. El 65% de los PP trabajan la tierra propia y poseen menos de 15 hectáreas<sup>134</sup>.

Un productor integrado a CDV, adquirió su minifundio hace casi una década y nos contaba, “*Yo solo trabajaba la viña. Hace 10 o 12 año que tengo esta finca, yo he sido contratista toda la vida, finca propia es esta*” (Memeco).

Con respecto a la estratificación social, si bien los PP tomados en la muestra pertenecen al rango de superficie especificado, la diferencia al interior del universo de PPV reside en el grado de capitalización que se refleja en la adquisición

---

<sup>133</sup> Debemos aclarar que no todos los hijos trabajan la viña, porque la rentabilidad de la unidad productiva no permite la sostenibilidad de varias familias.

<sup>134</sup> PROVIAR citado por Diario Los Andes, 09/10/2011.

de innovación tecnológica (riego por aspersión, tela antigranizo, etc.), maquinaria agrícola (tractor, sulfatadora, entre otros), tipo de cepaje y conducción del mismo. Estos factores conjuntamente con datos cualitativos y cuantitativos, permiten hacer una relación para delimitar la categoría vulnerabilidad. Se denominan PPV familiares Capitalizados con una superficie de 5 a 15 hectáreas y No Capitalizados minifundistas, o sea con una superficie menor a 5 hectáreas. El 80% de los PP de la muestra se encuentran en el rango de 0,5 a 7,5 hectáreas implantadas (Ver Anexos: Cantidad y extensión de viñedos según la escala de superficie. Año 2.009)

Si bien todos los beneficiarios de cada proyecto reciben asesoramiento, de los profesionales calificados y productos o bienes, continúa la existencia de fragilidad de los soportes de proximidad social, remitiendo a la conceptualización de Castells, aún permanecen en la zona intermedia.

En general, la variedad de cepajes implantada (ver Anexos: Superficie con viñedos según agrupación de variedades en las parcelas. Año 2.009) es de muy bajo valor en el mercado de uvas. Las principales variedades cultivadas en esta zona en la actualidad son Cereza, Criolla Grande, Criolla Mezcla, que alternan con otras variedades de mayor rentabilidad como Bonarda, Syrah, Pedro Jiménez, Torrontés Riojano y Tempranillo. Las variedades de vid se destinan mayoritariamente a la elaboración de vinos comunes o mosto<sup>135</sup>. Con respecto a la producción de mosto concentrado adquirió importancia en 1.995, pero es un commodity cuya producción varía en función de la oferta de uva, descomprimiendo el mercado de vino. En los últimos años se ha considerado como objeto de producción y no como residuo, debido a que Argentina se ha transformado en el principal exportador mundial.

El sector primario más vulnerable está compuesto por 8.000 productores de uvas comunes no cooperativizados; *“nosotros decimos PP es*

---

<sup>135</sup> Desde 1995 las provincias de Mendoza y San Juan apoyan una iniciativa de destinar obligatoriamente una alícuota de la producción a mostos, con el objeto de evitar los excedentes vínicos y diversificar la actividad.

*también una definición de la mesa, esa que ya te decía, se define que PP es aquel que vive principalmente de la actividad vitivinícola, es decir, nosotros pusimos una norma que el 50% de sus ingresos provengan de sus actividades vitivinícolas y el otro 50% pueda provenir de otro, de otra actividad y que principalmente viva en el entorno donde están sus actividades”*(Mauricio) unos 2.500 productores de uvas finas no cooperativizados y 5.000 productores cooperativizados (incluidos los de uvas finas). Así mismo en Mendoza el 40% de los productores primarios estarían integrados a FeCoVitA y un 15% tendría contratos más o menos formales con bodegas<sup>136</sup>.

Los PPV familiares Capitalizados tienen mayor probabilidad de resiliencia social. Viven en su tierra productiva o en la Ciudad. Su mano de obra es familiar pero a la vez contratan mano de obra para la cosecha o algunos trabajos temporales. Ha adquirido escasa maquinaria agrícola o ha mejorado la existente. En cuanto a la reconversión de la vid, poseen cepas de varietales y no varietales, lo cual les permite un mayor margen de estabilidad ante los ciclos económicos fluctuantes. En su mayoría se encuentran integrados verticalmente, se encuentran integrados a alguna cooperativa como socios o terceros.

Los PPV minifundistas alternan con trabajo asalariado en otras explotaciones agrícolas o asalariados en el segundo o tercer sector, para completar el ingreso familiar dado que no poseen recursos suficientes para la reproducción de sus relaciones de producción. “... *tienen otra actividad sino no le permite vivir...*” (Alicia). Tienen dificultad para realizar inversión de capital en la producción y mínima inserción comercial mediatizada por intermediarios de la cadena. Se sostienen con diversas estrategias “... *nosotro el recurso nuestro es hacer algo afuera, que nos deje una monedita y con eso ir metiendo acá. Es la única manera que lo podemos hacer, tenimo que salir a trabajar afuera para poder echar acá, y nos ata de las manos a veces*” (Hijo de José).

---

<sup>136</sup> *Ibíd.* Pág. 66.



El tipo de minifundio analizado no permite cubrir las necesidades económicas de reproducción familiar, por lo que algunos hijos deben trabajar en otras actividades ajenas a la vitivinicultura “*Mi otro hermano tiene trabajo, mi hermano mayor se dedica a lo que, trabaja en la empresa de vehículo (compra y venta de camiones) y mi otro hermano trabaja en la Municipalidad (empleado municipal en la Villa de Lavalle). ¿Qué se va a venir a meter en la viña?*” (Hijo de José).

Por otro lado, el promedio de edad de un PP ronda los 65 años<sup>137</sup>, complementan la actividad con una jubilación, en el supuesto que hayan tenido acceso al sistema previsional “...*hay un problema central: el productor primario no se puede jubilar, la jubilación... o no accede a la jubilación o la jubilación a la que accede es muy, muy baja. Por lo cual el padre, aún mayor, no se va de la finca porque no tiene a donde irse físicamente. O tampoco tiene o no puede renunciar al ingreso que cada año le da, aunque sea mínima, su finquita...*” (Cristina). No existe un sistema previsional específico para los productores de viñas.

Dadas estas condiciones estructurales no permite el recambio generacional, por lo que la estructura social agraria vitícola del Oasis Norte es envejecida y con una migración de jóvenes hacia la urbe en busca de trabajo. Este factor también es un problema para el sector cooperativo porque no disponen de futuros sucesores y socios que reproduzcan el sistema.

Los PP, en su mayoría, están ligados a la actividad agrícola desde hace varias generaciones. Actualmente la unidad familiar se ve afectada por la vulnerabilidad de sector. No sólo se da un desplazamiento del primer sector al segundo o tercero en la Villa de Lavalle, sino que también hay una migración hacia la Ciudad de Mendoza.

---

<sup>137</sup> PROVIAR citado por Diario Los Andes, 09/10/2011.

Algunos de los hijos mayores continuaron trabajando algún paño de viña pero otros tuvieron que migrar a la ciudad de Mendoza en busca de un trabajo asalariado *“tengo cuatro hijos, una chica y tres varones. Hay un varón, el segundo que hace mucho esta trabajando mucho en Mendoza (Capital), en el Vea (Hipermercado), se fue y quedó no ma’ allá. Ahora, los otros sí trabajan acá. Uno trabaja la viñita esa (de 1 hectárea) y el otro, que es el mayor, trabaja la viña de allá (de 1,5 hectárea)”* (Alicia). *“...Eeehh, tengo cuatro hijos. Las chicas están en la ciudad, hace mucho que se fueron a estudiar. Las dos se casaron, una vive en San Luis y la otra en Mendoza y mi hijo más grande vive en Córdoba porque estudió mantenimiento industrial y trabaja para la Coca Cola y el domingo fue su cumpleaños. El que quedó es el Pablito, el más chico que tiene 19 años, que este año termina la secundaria (escuela técnica Juan Bautista Alberdi de Costa de Araujo)...”* (Carlos). En general existe un patrón cultural de las familias patriarcales. Se observó en el relato de todas las entrevistas, que los productores cuantificaron los hijos, pero sólo describieron la actividad de los varones. Donde los hijos varones, son los que tienen prioridad para continuar con el trabajo rural ya que son o serán, en un futuro no muy lejano, jefes de familias. El rol de la mujer en la zona rural se remite solamente a trabajos domésticos y el cuidado de los hijos. En la viña la mujer solo realiza el atado, conjuntamente con los niños. En casos especiales y en familias menos conservadoras, la mujer entrega las fichas durante la cosecha. La estructura social constriñe a la mujer al rol de madre después de los 16 o 17 años, son muy pocas las que continúan estudiando una carrera universitaria o terciaria. Por otro lado se observó en la zona que las mujeres con títulos profesionales vuelven a ejercer su actividad a su zona de origen, en particular las carreras de grado que están relacionadas con la cuestión social, por ejemplo: trabajo social, medicina, educación, entre otras.

En síntesis, la unidad productiva económicamente es muy pequeña por lo que no presenta posibilidad de futuro económico para todos los miembros de la familia de PPV. Como consecuencia se da un movimiento demográfico de la

cohorte de jóvenes o adultos en edad productiva, empobreciendo la zona norte. Este grupo migra del campo a la ciudad, pasan de mano de obra rural calificada a mano de obra no calificada ocupada en el tercer sector (comercio y servicios). Esta investigación sostiene que este grupo empobrece su zona de origen y se empobrece en la ciudad.

Se genera un proceso de exclusión socioeconómica debido al asentamiento en la zona periférica de la ciudad, donde se producen y reproducen las condiciones de inestabilidad y precariedad en el trabajo, la salud, la educación, la vivienda, etc. Esto afirma la necesidad de una mayor presencia del Estado y su intervención en el diseño e implementación de políticas agrarias sustentables, en una visión integrada de las zonas rurales que protejan las economías regionales y que sean acompañadas por políticas sociales derivadas a las obras públicas.

En otros casos, los hijos migran a concretar estudios terciarios o universitarios a la ciudad “... *yo tengo uno que estudia enología, licenciatura en enología...*” (Memeco). “... *el más chico va a empezar enología* (Facultad de Enología, en Rodeo del Medio). *Así que tengo las fichas puestas en él para que continúe con esto que vengo haciendo yo hace muchos años*” (Carlos). En la zona norte las escuelas terciarias (en humanidades) se encuentran alejadas, en Villa Tulumaya, a 20 Km. Las carreras de grado relacionadas con la vitivinicultura se encuentran en Rodeo del Medio o Luján de Cuyo.

Al problema particular de esta actividad productiva se le debe sumar la falta de infraestructura en la zona, lo cual agrava la situación de vulnerabilidad propia del sector. Los PP habitan en la explotación, sus viviendas en general se encuentran en mal estado, sin servicio de gas natural ni cloacas, en algunas zonas no tienen teléfono, ni internet. Sólo poseen agua potable e iluminación eléctrica.

Las escuelas primarias y secundarias se encuentran relativamente cerca, entre 5 y 8 Km. Los medios de transporte se caracterizan por el mal estado de

las unidades, frecuencias muy distanciadas y las paradas situadas en la ruta o avenidas principales alejadas de las viñas.

Los caminos se encuentran en malas condiciones y están constituidos de limo o greda. Solamente los accesos principales son de asfalto, pero muy deteriorado por el tiempo y falta de mantenimiento. Lo cual dificulta la circulación a las viñas tanto para el tránsito cotidiano de los integrantes de la familia, como de trabajadores rurales y vehículos en época de cosecha. No existen banquetas en condiciones para la circulación de bicicletas (movilidad utilizada en zona) por lo que es un factor de accidente latente. El alumbrado público se encuentra solo alrededor de las zonas aledañas a las urbanizadas, en 1Km de radio. Estas situaciones se profundizan en zonas como El Plumero, El Carmen, El Quince y Colonia Estrella, entre otras. Se mantiene la necesidad de la intervención del Estado provincial en obra pública, que favorezcan el fomento y el desarrollo de la zona productiva como el mejoramiento de las condiciones de vida de la sociedad rural.

Desde la visión de los PPV en referencia a la situación actual de la actividad, en general coincidieron en la falta de optimismo, la incertidumbre de los precios del vino, del valor de la uva, el aumento de los costos derivado de una inflación sostenida, el escepticismo en relación a la cuestión del Estado y la formulación de políticas específicas para el sector primario, la preocupación frente a las inclemencias climáticas y la necesidad de la protección anti granizo, la problemática hídrica y la intervención de organismos estatales en la planificación de implantación de superficies con vid para evitar el problema de sobreproducción, por lo que el cupo de mosto no es suficiente, *“Está terrible. El vino cada vez baja más, cada vez hay más viñas”* (Carlos). Por otro lado, todos hicieron referencias positivas en cuanto a la intervención en su producción, identificando al INTA y no el Proyecto al cual están integrados. Se pudo observar un mediano grado de satisfacción subjetiva de los PPV.

## CONCLUSIÓN.

En el presente trabajo de investigación se ha procurado analizar las transformaciones del complejo vitivinícola del Oasis Norte de la Provincia de Mendoza y la incidencia de los proyectos de la COVIAR en el eslabón primario de la cadena. En la investigación se ha procurado la búsqueda de aproximaciones a diferentes alternativas de acción sobre el caso concreto, estableciendo, en lo posible, la vía de acción que se ha considerado como la más apropiada.

La evaluación de la Política Pública se basó en procedimientos sistemáticos adecuados, recurriendo a una metodología y técnica apropiada de recolección y análisis de la información relevante, basada en la utilización de herramientas que permitan la revisión de documentación bibliográfica y las entrevistas personales que posibilitó un acercamiento a la perspectiva de los diferentes actores de la cadena productiva, alcanzando el objetivo propuesto al principio de la investigación.

En principio, en la etapa de recolección de la información, se encontró con la dificultad de acceso al dato. Si bien existen los Censos Vitícolas y Agropecuarios, departamentos estadísticos e instituciones especializadas que elaboran estos datos, el acceso del investigador, ajeno a estas instituciones, se obstaculiza.

Otra dificultad a resolver, fue en torno a los límites en relación a los departamentos, dado que los Censos Vitícolas y actualización del Registro de Viñedos (realizados por el INV) registran el dato por delegación. En el caso de esta investigación, por ejemplo, se tomó el dato que trabaja el INTA sobre el Oasis Norte, conformado por los departamentos de Lavalle, norte de Guaymallén, Las Heras y Nueva California (norte de San Martín) por lo que las estadísticas de elaboración propia debió realizarse sobre departamentos completos, tomando el dato

sin desagregar, de Guaymallén y Godoy Cruz, y excluyendo Nueva California ya que pertenece al departamento de San Martín, de la zona Este. Por lo que la cuantificación del PPV es estimativa, ya que no se obtuvo el dato exacto de las instituciones involucradas.

Desde una visión crítica, se establece que el Programa para Pequeños Productores carece de monitoreo y evaluación constante. Se observó que los Proyectos se encuentran desarticulados entre sí, dejando grupos de PPV no integrados fuera cualquier tipo de acción o beneficio. Se enfatiza en que un proyecto social es un proceso sujeto a variaciones de todo orden. Por otro lado, las descripciones obtenidas en las entrevistas fueron generales, lo cual no permite la diferenciación de las particularidades que poseen los distintos grupos de PP, en este caso el Oasis Norte, lo cual torna difícil su evaluación.

Se agrega que el acceso a las muestras del Proyecto ACOVI no se concretó debido a que nunca se obtuvo respuesta a los diversos intentos de comunicación que se les efectuó, razón por la cual no pudo ser evaluado.

Existe una tendencia a homogeneizar cualquier tipo de evaluación bajo la eficiencia y la racionalidad, así los datos estadísticos caracterizan al PPV por su productividad, su eficiencia medible, su desarrollo económico. Pero esta investigación considera que también se debe profundizar sobre la problemática concreta del sector beneficiario que deviene de otros factores socioculturales de la región.

Es preciso considerar y consolidar otra lógica, cuyo pensamiento no esté basado solamente en lo económico, sino articulado al desarrollo humano de la sociedad rural que permitirá la conformación de una “política pública ampliada”.

Respecto a los objetivos planteados al inicio se cumplieron satisfactoriamente, toda vez que se logró la descripción y el análisis de los Proyectos

de la política pública de la COVIAR y la incidencia de estos en el sector beneficiario de PPV del Oasis Norte de la Provincia de Mendoza, Argentina.

La finalidad fue determinar hasta qué punto los objetivos planificados por la COVIAR fueron logrados, los cambios percibidos en la población beneficiada y qué segmento de la población se benefició del Programa implementado.

Se abordó el complejo vitivinícola a partir de las transformaciones de tipo cualitativo que nos muestran que estamos, desde la conceptualización del autor De Souza Silva, en un “cambio de época”. Reinterpretando las condiciones históricas actuales de la reestructuración vitivinícola, nos encontramos en la “época del informacionalismo” signada por la rapidez de la información y los modos de transmitirla.

Acerca de la reestructuración de la vitivinicultura en la Provincia de Mendoza es oportuno destacar que “en general” los Proyectos, generados por la política pública, tienen incidencia positiva en el sector de PPV beneficiarios, al menos en referencia a las situaciones que se venían generando en la década del 90, pero los cambios estructurales se verán reflejados en las próximas generaciones, consolidando así un nuevo actor social en la región.

Cabe aclarar que se utiliza el término “en general” porque el sector de PPV minifundistas continúa en la zona de vulnerabilidad, con mano de obra familiar en las tareas agrarias, con limitado o nulo acceso al capital, ya sean subsidios o créditos, etc. (ver diagnóstico del capítulo 1). El único capital que poseen es la tierra, con baja rentabilidad, ineficiencia productiva y escaso poder de comercialización fuera de la integración vertical. Los PPV minifundistas no accedieron a los beneficios de los procesos globalizantes de la vitivinicultura, que evidenció la cadena a mayor escala en las últimas décadas, quedando desplazados del modelo de modernización por el mismo sistema.

Por lo expuesto, la hipótesis que orientó este trabajo se ve fortalecida ante la existencia de una tendencia creciente hacia la vulnerabilidad social y exclusión de PPV de la cadena productiva debido a la debilidad de las políticas públicas activas para apoyar y fomentar su integración al sistema productivo.

Los PPV conforman casi el 85% de los actores sociales subordinados en la cadena productiva, lo cual implica la necesidad imperiosa de una política pública ampliada, coordinada y suficientemente financiada. Si bien aún no ha finalizado el tiempo planificado para el cumplimiento del Tercer Objetivo Estratégico, en el corte temporal establecido se observa que subsiste el problema planteado. Esta investigación rescata que después de casi cinco siglos de la actividad vitivinícola, la conformación de la COVIAR posee el potencial necesario para la integración del PPV a la cadena productiva.

En lo mediato habrá que problematizar si el Estado hace bien en subsidiar al capital, implementando proyectos que alientan a los PPV a alinearse a las necesidades del capital y en contrapartida la otra opción sería esperar inversiones de riesgo en quienes tienen margen y respaldo para hacerlo, en tanto tuviera acciones de promoción más agresivas y hasta proteccionistas con los actores más débiles de la cadena productiva que son los PPV y sus trabajadores.

Existe la necesidad de delimitar las distintas realidades de los Oasis y sus factores críticos que afectan la producción y el desarrollo de los mismos. Más allá de la relevancia económica, es importante el conocimiento del entramado social que sustenta las relaciones de los actores, lo cual conforma el capital social vitícola del Oasis analizado y además es el sustento de las acciones y programas a desarrollar. Esta realidad concreta del Oasis Norte no se encuentra contemplada en la implementación de los proyectos.

En la realidad marcada por la expansión del capitalismo es necesario, a través de la política pública, avanzar en un cambio de valores, en una visión de



mundo diferente sustentada en el desarrollo humano de las sociedades y el fortalecimiento de los sectores más vulnerables. Se debe saber vivir con una serie de contradicciones y pensar en el proceso de una forma más ampliada.

Ante lo expuesto, esta investigación sugiere algunas acciones que permitan incentivar la inversión en el potencial humano y que posibilite la creación de un entorno favorable para desarrollar capacidades en el Oasis Norte.

- Necesidad de centralizar los datos y unificarlos para una mayor eficiencia.
- Necesidad de un abordaje multi-institucional, coordinado y articulado fuertemente con la problemática específica del Oasis Norte.
- Comprender el comportamiento de la demanda del mundo vitivinícola de acuerdo a los cambios en los gustos y preferencias de los consumidores a futuro.
- Construcción de zonas homogéneas para la definición de cultivos, sustentada en el equilibrio entre las fortalezas de las condiciones agroecológicas y los riesgos climáticos de los oasis. Esto generaría información respecto a la inversión y el riesgo vitivinícola, empoderando al sector primario en su toma de decisiones.
- Necesidad de construir nuevos canales comunicacionales e informativos a través de TV por aire y radios locales para llegar a todos los sectores de beneficiarios.
- Necesidad de financiamiento o subsidio para la incorporación de tecnología dura. Inversión de capital en las unidades productivas menores a 15 has.
- Implementación de la obra pública en la región para incentivar el desarrollo productivo de la zona, y en un futuro desarrollar el Enoturismo.

- Promocionar, incentivar y fortalecer el consumo de vinos comunes en la base de la estructura social argentina, creando una marca de PPV.
- Realizar el monitoreo y evaluación constante de los Proyectos y Programa para prever medidas de sostenibilidad del sector.
- Mayor intervención del Estado en la política hídrica y realizar las inversiones necesarias para la optimización del uso del agua en la provincia.
- Necesidad de la intervención del Estado en la generación de una política previsional específica para el sector de “productores de viñas”.
- Necesidad inmediata del correcto uso del suelo y distribución urbana.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- ALTURRIA, Laura. “Caracterización de la Cadena Vitivinícola Argentina”.
- AZPIAZU Daniel y BASUALDO Eduardo (1995) “La industria argentina ante la privatización, la desregulación y la apertura asimétrica de la economía” ed. Norma, Buenos Aires.
- AZPIAZU Daniel y BASUALDO Eduardo (2000) “El complejo vitivinícola argentino en los noventa: potencialidades y restricciones” CEPAL.
- AZPIAZU Daniel y BASUALDO Eduardo (2002) “La trama vitivinícola argentina a principios del Siglo XXI. Rasgos estructurales, mutaciones en el contexto operativo sectorial y lineamientos de políticas públicas” CEPAL.
- BASUALDO Eduardo (2000) “Política y poder en el gobierno de Menem” FLASCO, Buenos Aires.
- BOCCO Adriana (2003) “Reestructuración productiva y flexibilidad laboral en el sector vitícola de la provincia de Mendoza”. En: Los trabajadores y el trabajo en la crisis. 6 Congreso Nacional de Estudios del Trabajo de la Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo, Buenos Aires.
- BOCCO Adriana y otros “La trama vitivinícola en la Provincia de Mendoza”. Buenos Aires.
- BOCCO Adriana y otros (2007) “Reconversión y empleo en la industria del vino. Estructura productiva y dinámica del empleo en el complejo vitivinícola: un análisis del sector bodeguero nacional” V Jornada interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Fac. de Ccias Ec. de la UBA. Buenos Aires.

- BOCCO, Adriana (2.005) “Transformaciones sociales y espaciales en la vitivinicultura mendocina”.
- BOLSA DE COMERCIO & IREAL. Anuario 2.005 y Anuario 2.010.
- CASTEL, R. (1997). “La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del asalariado”. Buenos Aires. Ed. Paidós. Introducción.
- CENTRO DE DESARROLLO VITICOLA, ZONA NORTE. (2008) “Diagnóstico de situación de Pequeños Productores Vitícolas de la Zona Norte de la Provincia de Mendoza”. Introducción.
- CERIS (octubre 2003). Evaluación de Proyectos Sociales.
- CETRÁNGOLO, H. A. (2006) “Análisis comparado de las estrategias comparativas de las bodegas argentinas que exportan vinos de calidad al Reino Unido”. Tesis Doctoral, Madrid.
- COHEN, Ernesto, y FRANCO, Rolando (1992) “Evaluación de proyectos sociales”. Ed. Siglo XXI México. Cap. 6 y 7.
- COHEN, Ernesto y MARTINEZ, Rodrigo. “Manual: Formulación, evaluación y monitoreo de proyectos sociales”. CEPAL.
- COVIAR. “Programa para el Apoyo al Desarrollo de Pequeños Productores Vitivinícolas. Corporación Vitivinícola Argentina”. Mendoza.
- COVIAR “Subprograma Fondos de Apoyo al Desarrollo de Pequeños Productores. Fondo Integral para el Desarrollo Regional (FON.DE.R.) Programa Manos a la Obra. La Rioja, San Juan y Mendoza.
- CRAVIOTTI, Clara. (2008) “Los nuevos productores: alimentos de alto valor y reestructuraciones agrarias”. 1era. Ed., CICCUS, Buenos Aires.
- DIARIO LOS ANDES. “Fuerte freno a la caída de viñedos de hasta 5 hectáreas” domingo, 12/12/2010. Mendoza.

- DIARIO LOS ANDES. “Nueva avanzada oficial para la caída de los precios” Sección Economía, 09/10/2011. Mendoza.
- DIARIO UNO. Centro de Investigaciones Económicas de la UNCuyo. “Canasta familiar del mes de septiembre”. Sec. Economía. 29/09/2011. Mendoza.
- DI COSTA, Valeria. (2006) “Análisis de actores sociales encaminados en un proceso de aprendizaje social”. Mendoza.
- FUNDACION EXPORT-AR. (2009). Revista Publicación Número 5.
- GUTMAN, Graciela. (2006) “Obstáculos y Desafíos para la Integración Competitiva de Pequeños Productores Agropecuarios en Tramas Regionales. Reflexiones a partir de estudios de casos”. CEUR. Buenos Aires.
- GUTMAN, Graciela. (2007). “Agricultura de contrato de Pequeños Productores Agropecuarios con agroindustrias y/o Agrocomercios en Argentina, experiencias, lecciones, lineamientos de políticas.
- DE SOUZA SILVA, José y otros (2001) “La cuestión Institucional de la vulnerabilidad a la sostenibilidad institucional en el contexto de Cambio de Época” ed. ISNAR - Proyecto Nuevo Paradigma, San José, Costa Rica.
- IDR, Instituto de Desarrollo Rural. Caracterización del Sector Vitivinícola. IDR. Mendoza en [www.idr.org.ar](http://www.idr.org.ar)
- IDR, Instituto de Desarrollo Rural. (1999) “Caracterización de la Cadena Agroalimentaria de Vitivinicultura de la Provincia de Mendoza”. Mendoza.
- IDR, Instituto de Desarrollo Rural. (2008) “El Capital Social en el proceso de cambio de la Vitivinicultura Argentina. Diagnóstico Social sobre los factores críticos que limitan el incremento del capital social de la Vitivinicultura en Mendoza y San Juan” Mendoza.

- IERAL. (2006). Importancia del sector vitivinícola en Mendoza. Ponencia en [www.bolsanza.com.ar](http://www.bolsanza.com.ar) Mendoza.
- ILPES. (2003) “Metodología para la elaboración de estrategias de desarrollo local” CEPAL, Chile.
- INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA (INV) Página Web <http://www.inv.gov.ar/>
- Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria - INTA <http://www.inta.gov.ar/sanjuan/info/documentos/viticultura/peronospora.htm>
- JORBA, R. (2008) “Crisis y transformaciones recientes en la región vitivinícola argentina. Mendoza y San Juan 1970-2005” en Revista de Investigación Científica. Vol. XVI, Num. 31. México.
- LANZARINI, José Luis. “El vino que viene. La vitivinicultura argentina: una visión estratégica”. Ponencia en PDF.
- LÉLÉ, S (1991) “Sustainable Development: A Critical Review”, en World Development, Vol. 19, N° 6.
- MANCERO, Xavier. (2001) “La medición del desarrollo humano: elementos de un debate”. CEPAL. Santiago de Chile.
- MARIANETTI, Benito. (1972). “MENDOZA la bien plantada”. Ed. Silaba. Buenos Aires.
- MARIANETTI, Benito. “El racimo y su aventura”. Ed. Platina. Buenos Aires.
- MARTÍN, Facundo. (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. Buenos Aires.

- MARTIN, José Francisco. (1992) “Estado y Empresas: relaciones inestables. Políticas estatales y conformación de una burguesía industrial regional”. Ed. EDIUNC. Mendoza.
- MATEU, Ana María “Los caminos de construcción del cooperativismo vitivinícola en Mendoza, Argentina (1900 – 1920)”. CRICYT – CONICET - UNC. Mendoza.
- MINUJÍN, Alberto y ANGUIA, Eduardo. (2004) “La clase media. Seducida y abandonada”. ED. Edhasa. Buenos Aires.
- OBSERVATORIO VITIVINICOLA ARGENTINO. PEVI 2020. <http://www.observatoriova.com/informes/informe%20especial.html>
- PAGINA WEB: [www.syngenta.com/country/cl/cl/.../FolletosAmistarTopVides.pdf](http://www.syngenta.com/country/cl/cl/.../FolletosAmistarTopVides.pdf)
- Plan Estratégico Vitivinícola 2020. COVIAR. Ley 25.849 en [www.vitivinicultura2020.com.ar](http://www.vitivinicultura2020.com.ar) (noviembre de 2004).
- PROYECTO “Fondo de Apoyo a Pequeños Productores Vitivinícolas”. COVIAR.
- Reglamento Operativo del Proyecto de Integración de Pequeños Productores a la Cadena Vitivinícola. (2009) BID.
- Revista VINOS & VIÑAS. Pub. Núm. 105, febrero 2.007.
- Revista FUNDACION EXPORT-AR. Pub. Núm. 5.
- ROBIROSA, Mario y ots. (1990). “Turbulencias y planificación social”. UNICEF, Siglo XXI, México.

- ROFMAN, A. y ROMERO, L (1998) “Sistemas socioeconómicos y estructura regional en la Argentina”.
- ROFMAN, A. y ots. (2009) “Políticas económicas regionales. ¿Instrumentos para el desarrollo o la subordinación?”. Aportes para el debate. En PDF.
- RUIZ, A. y VILA, H. (2002) “Informe Anual de Progreso. Plan Estratégico de la Vitivinicultura Argentina 2002 - 2020 “. INTA, Mendoza.
- SEN, Amartya. (1999) “La medición del Desarrollo Humano: una tarea interminable y polémica”. Oficina del Informe Mundial de Desarrollo Humano. PDF.
- SISO, A. M. (1996) “Planificación del desarrollo en subsistemas de base agrícola. El caso de la vitivinicultura argentina”, Revista Realidad Económica Nro. 143, IADE, Buenos Aires.
- SUBIRATS, Joan (1989). “Análisis de políticas públicas y eficacia de la administración”. INAP. Madrid.
- TORRADO, Susana. (1992) “Estructura Social de la Argentina: 1945 – 1983”. Ediciones de la Flor, Buenos Aires.
- VALDES, Marcos. (1999). “Modelos de evaluación de proyectos sociales”.
- VALDES, Marcos. “La evaluación de impacto de proyectos sociales: Definiciones y conceptos”.



## **ANEXO.**

### **ENTREVISTAS**

- **Referentes calificados.**

#### **Objetivo:**

Conocer la percepción de la élite sobre la política pública implementada en el marco de la COVIAR, para el desarrollo e integración del PPV a la cadena productiva.

- Gerente General de la Corporación Vitivinícola Argentina.
- Gerente de Bodegas de Argentina.
- Coordinador de Programa para Pequeños Productores

Vitivinícolas de la COVIAR.

- Director del Centro Regional Mendoza- San Juan del INTA.

#### **Preguntas.**

1- La COVIAR, como institución administradora, tiene como misión y objetivo promover la implementación del PEVI 2.020 a través de la organización e integración de actores a la cadena productiva. Con respecto al Tercer Objetivo Estratégico que busca estimular el desarrollo de los PPV para integrarlos a la cadena. Desde su inicio en el 2.005 y haciendo un corte en el 2.010. ¿se ha alcanzado?

2- El Programa de PP de la COVIAR fue formulado para la transformación, integración y desarrollo sustentable de los PPV. Esto, desde su visión ¿se ha cumplido? ¿en qué porcentaje?

3- A partir de la reconversión de la década del '90, si bien la industria vitivinícola presentó señales positivas en cuanto a su crecimiento en los mercados (interno y externo) pero por otro lado dejó a PP fuera del sistema, con baja rentabilidad económica, vulnerabilidad o su definitiva desaparición. Después de la formulación del PEVI 2020 ¿Los PPV tiene más facilidad de ingresar al Programa o a los distintos Proyectos que ha formulado la COVIAR? ¿Ud. cree que su vulnerabilidad ha disminuido debido a esto?

4- Los servicios que brinda la COVIAR, con sus distintos proyectos o programas, que apoyan al sector. ¿Ud. cree que el productor tiene total conocimiento de esto?, ¿conoce el tipo de apoyo? ¿conoce los distintos Proyectos implementados?

5- Si nos focalizamos en el sector privado ¿Ud. cree que existen acciones que tiendan a apoyar el desarrollo de los PP?

6- Y si nos focalizamos en el sector público ¿hay medidas, del gobierno de la Provincia de Mendoza, (que pasaron después del 2005), contraproducentes a las planteadas por el PEVI 2.020?

7- ¿Qué implicancias tiene la declaración del Vino como Bebida Nacional de parte del Gobierno? ¿Cómo repercute en el sector primario?

8- ¿Las líneas de acción desarrolladas por los proyectos implementados por la COVIAR contribuyen a un manejo sustentable de los recursos (suelo, agua y planta) por parte del PP? ¿Esto contribuye a una producción sustentable de uva?

9- En la actualidad, la economía argentina está pasando por un periodo de inflación que puede llevar a una variación en el precio del vino. Con

respecto a esto ¿Cuál cree que es la actitud de los PPV que se encuentran sujetos a las bodegas por 10 años?

10- - ¿Cuál es la actitud de los PPV cuando el programa les propone una integración al sistema? ¿confían?, ¿acceden a las propuestas?, ¿participan?, ¿se integran?

- **Beneficiarios de los distintos Proyectos de la COVIAR.**

**Objetivo General:**

- Analizar el impacto del PEVI 2.020 en eslabón primario de la cadena productiva a partir del 2.005 hasta el 2.010, en los PPV del Oasis Norte de la Provincia de Mendoza.

**Objetivos Específicos:**

- Conocer la situación concreta de los PPV del Oasis Norte de la Provincia de Mendoza.

- Analizar el cambio producido por la intervención de la política pública de la COVIAR en el sector primario, a través de la integración de PPV a los distintos proyectos implementados.

- Conocer la perspectiva de los beneficiarios sobre los proyectos implementados.

**Población Objetivo:**

- PPV integrados del Oasis Norte de la Provincia de Mendoza (Lavalle, Nueva California, Guaymallén y Las Heras)

## Perfil del PPV.

- Datos del PPV.
- Datos de la tierra productiva (ubicación geográfica, cantidad de hectáreas cultivadas con vid, condiciones de riego, etc.)
- Tipo de cepaje.
- Cantidad de producción por periodo.
- Proyecto al que pertenece.
- Tipo de asesoramiento recibido por los especialistas.

## Preguntas.

1. ¿Desde la COVIAR y sus distintos proyectos, se acercan a Ud. a buscar información o buscarle alguna alternativa a su producción?
2. ¿Ud. tiene interés en cambiar su situación actual como PPV?
3. ¿Cómo accedió al proyecto? ¿a través de que medio se informó de las acciones de la COVIAR?
4. ¿Qué tipo de asesoramiento técnico recibe por parte de la COVIAR? ¿Con qué frecuencia?
5. Dicho asesoramiento ¿ayudo a mejorar el rendimiento (volumen y calidad) de la uva?
6. Ud. desde que está integrado al Proyecto ¿ha incorporado tecnología a la producción? (tractor, riego por goteo, etc.)

7. Ud. desde que está integrado al Proyecto ¿esto le facilitó el acceso al financiamiento necesario para que su viña le sea rentable?
8. Su integración al Proyecto ¿significó una mejora en el nivel de ingresos?
9. Integrarse al Proyecto ¿disminuyó los riesgos climáticos (granizo, helada, etc.) y costos (mejoras en la gestión) de su producción de vid?
10. ¿Cómo percibe la situación actual del PPV?
11. ¿Conoce otros proyectos o programas de la COVIAR? ¿Ud. tiene acceso a estos?
12. Sus hijos ¿están interesados en continuar con la viña?
13. ¿Cómo ve el futuro de la actividad vitivinícola?
14. ¿Qué cosas deberían suceder para que su actividad como productor le trajese más satisfacciones?

## Entrevista 1 - Cristina

1. Entonces empezamos con las..., con las preguntas; bueno, la COVIAR como institución administradora tiene como misión y objetivo promover la implementación del PEVI (suena el teléfono) ¿quiere atender?

CRISTINA: Perdón, (atiende el teléfono)

2. La COVIAR tiene como misión y objetivo promover la implementación del PEVI 2.020 a través de la organización e integración de los actores a la cadena productiva y con respecto al tercer objetivo estratégico que busca estimular el desarrollo de los pequeños productores vitivinícolas para integrarlos a la cadena haciendo un corte, tomando desde el inicio del 2.005 y haciendo un corte en el 2.010 ¿usted cree que se han alcanzado los objetivos que se plantearon?

CRISTINA: No, creo que alcanzar los objetivos no.

- En realidad ¿parcialmente?
- CRISTINA: Claro
- Claro

CRISTINA: Te lo iba a aclarar, creo que se han avanzado en los logros de los objetivos que están planificados al 2.020. Si creo que se han producido algunos hechos significativos, eeh, y relevantes. Creo sin embargo que todavía tenemos una deficiencia en dos aspectos, por un lado un sistema de medición de objetivos de resultados que estamos implementando recién ahora la ( no se entiende) ha trabajado y está trabajando con nosotros en esto, o sea que nuestro propio sistema de medición de resultados es todavía muy embrionario digamos , deberíamos estar más avanzado en eso, por lo cual cualquier evaluación que se pueda hacer al respecto del impacto y de los logros, aunque sea parciales, eeh, es subjetivo pues no es una radiografía muy objetiva que digamos ¿no?

- Claro

CRISTINA: Eeh, y respecto de, digo, que con esa salvedad ya puedo hablar de mi propia evaluación sobre el tema, yo diría que se avanza en el logro de los objetivos, que de todas maneras creo que estamos hablando de políticas que van a poder observar sus resultados en el mediano y largo plazo, es una cuestión, incluso se puede transformar en el 2020 ¿no? Porque se trata de algunas cuestiones quizás de cambios culturales, cambios estructurales muy, muy importantes que a veces tienen que... que probablemente van a impactar en las próximas generaciones de productores.

- Claro.

CRISTINA: Vos sabrás porque si has estado estudiando en el tema, sabrás que nosotros tenemos una edad promedio muy alta del pequeño productor primario.

- Exactamente, si lo pude ver en los datos de los productores.

CRISTINA: Entonces, eeh, muchas de las cosas que nosotros estamos previendo hacer o haciendo tiene que ver con este necesario recambio generacional, que hay que promover y por lo cual así eso se va produciendo, recién es probable queee los logros se verán cuando sean esas nuevas generaciones las que estén, la que este protagonizando la producción ¿no?

- Particularmente entre los, bueno los pocos que yo pude ver como que los hijos se veían interesados a lo mejor no la totalidad de lo hijos del productor siempre como que hay uno el que le interesa continuar con el tema de la viña.

CRISTINA: Eso es lo que se observa en nuestro propios estudios que hemos estudiado el tema bastante, digamos, se ha estudiado y se sigue estudiando con bastante detalle, hay un problema central el productor primario: no se puede jubilar, la jubilación... o no accede a la jubilación o la jubilación a la que accede es muy, muy baja por lo cual el padre, aún mayor, no se va de la finca porque no tiene a donde irse físicamente o tampoco tiene o no puede renunciar al ingreso que cada

año le da aunque sea mínima, su finquita. Entonces el productor generalmente se queda con algunos de sus hijos, como vos decís, o que viva lejos o que viva cerca pero le ayuda al padre, igual entonces están produciendo, se produce dos cosas complicadas, por un lado el padre se queda hasta que se muere en la finca y el hijo que se hace cargo no obtiene la titularidad del dominio, lo cual estamos empezando a observar serios problemas a nivel de regularización dominial porque después, supongamos que en una finquita de 6, 5, 4 hectáreas cuando el papá muere y son tres hijos hay que hacer una sucesión.

-Hay que hacer una sucesión.

CRISTINA: Por lo cual el hijo que se queda con la finca y que le ayudó al padre y demás, le tocaría una hectárea por lo cual no vive, entonces la mayoría de ellos no hacen sucesiones para no producir ese fraccionamiento, más allá de la supervivencia, digamos, de la actividad productiva. Y eso es así, lo fraccionan pero termina resultando que a corto plazo hay un abandono de la finca o la finca se traslada a otra cosa o a otro uso, es todo un tema, que a nuestro juicio pasa por el hecho de que no está resuelta la cuestión provisional del productor, no puede retirarse de la actividad con una edad en la cual se pudiera jubilar y él a su vez definir con sus hijos como sigue la unidad productiva ¿no? Es complicado.

- Claro, si es complicado sobre todo si quieren iniciar una sucesión. El abrir una sucesión implica un gasto sino tendría que comprarle las hectáreas a los otros, que también implica un gasto, en el cual no pueden incurrir porque si es poca la hectárea... subsistir con eso se les complica.

CRISTINA: Eso es.

3. Bueno, a partir de la reconversión de la década del '90, si bien la industria vitivinícola presento señales positivas en cuanto a los crecimientos en el mercado interno y externo, pero por otro lado dejó a los pequeños productores fuera del sistema con una baja rentabilidad, vulnerabilidad o la desaparición definitiva de esos productores, después de la formulación del PEVI ¿los pequeños productores



tienen más facilidades al ingresarse al Programa o a los distintos Proyectos que se han formulado a través de la COVIAR? ¿Usted cree que la vulnerabilidad de estos pequeños productores se pudo disminuir?

CRISTINA: Te voy a dividir la pregunta en dos partes, así como me la has dicho. Si tiene más facilidad, yo diría, que sí, por lo menos ahora hay un programa y cierta cuestión sistemática y cierta información, valga la redundancia, que está abriendo algunos cursos de acción: hay programas, eeh... de Centros de Desarrollo Vitivinícola que se ha instalado hasta con un instructivo, termina siendo una planilla territorial para algunas de las acciones que se desarrolla en el PEVI en donde también los gobiernos están canalizando algunos recursos, digo, gobierno para mencionar lo nacional, lo provincial incluso, ¿viste?, hasta lo municipal. Eeh es decir, sí, yo creo que sí a partir del PEVI hay un curso de acción, hay política, hay algunos programas y hay algunos proyectos que están dando, llegando a algunos de estos productores, esa es la primera parte, la primera pregunta.

Respecto a la segunda, ¿si se disminuye la vulnerabilidad? Yo diría que, eeh, hoy la respuesta es todavía insipiente. Y digo, nosotros hablamos, depende de dónde va la vía de corte pero evaluamos que pueden haber entre 8 y 10 mil productores con alta vulnerabilidad y con nuestros Programas o Proyectos estamos atendiendo en este momento menos de la mitad de ese momento, con lo cual y que son programas pocos, es decir, que van a atender algunas pocos aspectos de la problemática por lo cual sería muy obvio, diría yo, decir que estamos produciendo un impacto. Estamos sí atendiendo una problemática muy compleja a lo que estamos mirando, yo creo que estamos produciendo un efecto positivo, no sé si para asegurar que van a sobrevivir pero creo en el efecto positivo en el corto plazo. Se está observando y creo que se va a observar como decíamos hace un ratito más en el mediano y largo plazo. Ahora somos conscientes de que hay al menos 4, 5 mil productores al que no estamos llegando. Con lo cual, está bien el PEVI está planteando para el 2.020 estamos desarrollando una batería de posibles acción, y bueno hay que ver, creo que es prematuro para poder evaluar si estamos obteniendo

resultados, estoy siendo absolutamente sincera, creo que a lo que hemos llegado estamos obteniendo resultados. Nos falta llegar a una porción muy grande como para que uno pueda decir a toda la industria vitivinícola le está produciendo un efecto positivo.

- Qué le faltaría para llegar a ese, ese...

CRISTINA: Plata, plata básicamente.

- Financiación.

CRISTINA: Lo que falta en la Argentina, digo no hay crédito apropiado para un productor que tiene características muy diferenciadas que no es sujeto al crédito. La mayoría de ellos, muchos de ellos no tienen ni siquiera la propiedad de la tierra, otros aún teniendo la propiedad de la tierra no tienen, no son sujetos al crédito porque no tienen ingresos como para poder acceder a las tasas que hoy financian los bancos, mucho de ellos no quieren ni remotamente ir al banco por una cuestión cultural y toda la experiencia reciente que tienen en su memoria. No son sujetos créditos y por lo tanto le falta financiamiento, le falta capitalismo, no tienen como incorporar tecnología apropiada ya sea en las viñas o en la pequeña bodega, falta plata. Financiamiento básicamente.

4. ¿Usted cree que los pequeños productores conocen realmente la totalidad de los proyectos, que están al tanto de...?

CRISTINA: No, creo que no, creo que esta es otra de las cuestiones en la que estamos trabajando a full, que es tratar de que la información sea más transparente, que llegue a todos los sectores. Creo que los Centros de Desarrollo Vitivinícola están empezando a cumplir con ese objeto, la gente está empezando a conocer que pueden ir cerca de su finca a buscarlo, pero también hay un problema la comunicación también es un problema muchas veces de plata, si nosotros pudiéramos estar como COVIAR poniendo un corto en el horario de Canal 7 o Canal 9 de Mendoza, Canal 8 de San Juan, Canal no se cuanto de La Rioja diciéndoles: "Sr. Productor vaya a su Centro de Desarrollo que allí va a tener tales o

cuales herramientas...” Pero se necesita plata, que no tenemos nosotros, es decir, es todo un tema, de todas maneras la comunicación no es solo un problema de plata también es un problema de escritura, sobre eso estamos trabajando, eso es más, digamos, tenemos una expectativa que a corto plazo se va a observar más, creo que el productor está empezando a conocer que existe PEVI, que existe la COVIAR, creo que ya la mayoría de ellos lo saben. Que se están enterando que está, les está suscitando cierto interés, entonces la iniciativa propia de buscar cerca de su ambiente información. Sobre eso estamos trabajando eso es como más pensado en corto plazo ¿no?

5. Sí nos focalizamos en el sector privado, ¿usted cree que existen acciones que tiendan a apoyar al desarrollo del pequeño productor?

CRISTINA: ¿Cuándo decís sector privado, decís a nivel empresa o a nivel entidades?

- Bodegas, la parte privada.

CRISTINA: Sí, yo creo que sí, creo que sí, en general las bodegas quizás no por una cuestión de filantropía o de ideología sino por una cuestión económica, las bodegas les conviene tener minimizado al productor que vende porque eso le permite hacer su propio plan de venta en el mediano y largo plazo. Tener la producción asegurada. A las bodegas por lo general no les conviene tener fincas propias, salvo los grandes capitales y las grandes marcas, a las bodegas en general les conviene es salir a comprar la uva que tener finca. En realidad lo que más les conviene es tener un “mix”, que la bodega tenga parte de su propia producción asegurada y comprar el resto año por año según como se va dando el mercado, eso es desde el punto económico financiero, le conviene a la bodega. Por eso, en general, las bodegas tienen buena relación con su productor, aunque sean medias suicidas las bodegas, en general lo tienen. Entonces también les conviene asegurarse cierta calidad para lo cual apoyan con cierta asistencia técnica, orientación y demás a los productores que venden. Hemos observado, en nuestros estudios, que muchas,

muchos productores hace una pila de años que le venden a la misma bodega lo que habla de una fidelización mutua, eso, yo creo que si hay en el sector privado cierto conocimiento de que le conviene, a demás desde el punto de vista del PEVI, el hecho de que Argentina haya decidido poner el Tercer Objetivo del PEVI, esto, no es una cuestión de filantropía.

- Claro

CRISTINA: Es una cuestión de eeh, digo, el perfil del vino argentino en el mundo es que tenemos una vitivinicultura muy diversa, con vinos muy variados, con vinos de Cafayate y vinos del fin del mundo, con un blanco o de tal característica, con tinto grueso, con vino de consumo masivo o vino de todos los días. Digamos, esa diversidad hace que seamos una vitivinicultura importante en el mundo, entonces la vitivinicultura está queriendo mantener esa diversidad. Esos 8, 10 mil, 12 mil productores, mil bodegas. Chile es una vitivinicultura mucho más concentrada porque la argentina, al fin de que también es su negocio ser tan diversa ¿no?

6. Claro. Si nos focalizamos en el sector público, ¿hay medidas, hablando de gobiernos posteriores al 2.005 de la Provincia de Mendoza, contraproducentes a las planteadas por el PEVI, se produjeron algunas medidas contraproducentes?

CRISTINA: No, no. Ha habido algunas más polémicas donde ha habido a lo mejor opiniones diversas en la mesa de la COVIAR. La COVIAR, no te olvides que en la mesa de la COVIAR se sienta el grande y el pequeño, el viñatero, el bodeguero, el del Este y el del Sur o el del Valle de Uco que son perfiles muy diferentes con intereses muchas veces...

- Encontrados.

CRISTINA: Encontrados, del mosto, del vino, pero en general digo, más allá de la polémica que en alguna política, que algunos hayan estado más a

favor y otros han estado menos a favor pero en general las políticas de Mendoza han sido consensuadas en la mesa de la COVIAR de los dos gobiernos.

7. De los dos gobiernos. ¿Qué implicancia tiene la declaración del vino como Bebida Nacional por parte del gobierno? y ¿cómo repercute en el sector primario?

CRISTINA: Muy importante. Repercute mucho en el sector primario porque tiene implicancias de toda índole, cultural en el sentido de que de alguna manera le da..., el vino es un producto que a pesar de que se vende como cualquier otro producto comercialmente creo que está asociado a otros tipos de valores culturales que hacen que... Te lo digo con un ejemplo, si bien es cierto que en el producto bruto geográfico de Mendoza la vitivinicultura ocupa un valor muy menor con respecto, por ejemplo, del petróleo.

- El petróleo.

CRISTINA: Sin embargo, desde el punto de vista de la identidad del mendocino la vitivinicultura es la industria más importante, lo más relevante y define una cantidad de cosas. Entonces, el Vino Bebida Nacional sería el primer impacto a nivel de valores que hacen que también haya una actitud diferente de tanto la industria, sector primario, sector industrial, sector que es comercialista, etc. Como de todas las otras actividades colaterales que se vincula a la vitivinicultura desde el que diseña etiquetas hasta el que..., digo, eso es una revaloración cultural.

Pero desde el punto de vista económico impacta mucho y con poco en el sector primario, ¿vos decís porqué? En primer lugar porque digamos en el mundo en este momento hay una campaña contra el alcoholismo, la mayoría de los países productores vitivinícolas que compiten con la Argentina asocian el vino al alcohol. En la Argentina, y más al ser declarado Bebida Nacional, el vino está más asociado a la mesa cotidiana, nosotros culturalmente tomamos un traguito de vino en la comida desde... a mi me enseñaron cuando tenía 8/ 10 años mezclar el vino con soda.

- Las mujeres inmigrantes italianas trajeron esa costumbre.

CRISTINA: Claro entonces estamos asociados... El vino es un alimento en la Argentina más que un vaso, entonces al verlo declarado aquí en primer lugar nos protege de..., debe haber no menos de 20, algunos dicen que hasta 30, Proyectos de Ley anti alcohol en tratamiento en las diversas legislaturas nacionales y provinciales, nacionales en el Congreso Nacional que el vino asociado, bebida nacional asociado a una mesa, pensado como un alimento con factores benéficos en la salud en la medida en que se tome con moderación. Ése, bajo un impacto económico porque Argentina es el quinto canal consumidor del mundo con un alto consumo de vino de todos los días, de vino barato, te lo voy a poner con todas las letras, en la mesa de la familia más humildes, más popular entonces revaloriza. Revaloriza ese consumo. El vino se había ido en los últimos años transformando casi en un producto de élite, entonces la música, los tintos, los frutos rojos y todos lo demás eran productos... cada vez se alejaba más de la mesa cotidiana y se transformaba en un producto para la clase media alta. Al declararse bebida nacional, al revalorizarse como alimento en la mesa cotidiana y demás, aquel, las familias más humildes puede consumir un vino de 5 pesos, de 8 pesos, de 10 pesos. En un tetra lo revaloriza como que está tomando la Bebida Nacional, obviamente nosotros también estamos desarrollando políticas comunicacionales con respecto al uso también, entonces estas..., estos vinos básicos que vienen de uva mágica favorece al productor primario porque no se necesitaba, cada vez revistiendo más consumo diciendo: bueno, sólo vamos a producir para una élite y el que producía vino básico...

- Exacto, porque cómo hacia aquel que tenía sus parrales sus cepajes de hace años.

CRISTINA: Claro.

- Que a lo mejor no eran cepajes de muy alta calidad para la producción de estos vinos finos y justamente el mercado está en estos vinos básicos.

CRISTINA: Exacto, creemos que eso va a tener un impacto social cultural pero también económico.

- Económico.

8. En la actualidad la económica Argentina está pasando por un periodo de inflación que obviamente esto va a llevar a una variación de precio del vino, con respecto a esto. ¿Cuál es la actitud del pequeño productor vitivinícola que se encuentra sujeto a la bodega por 10 años?

CRISTINA: Lo de que se encuentre sujeto a la bodega por 10 años, estás hablando de un proyecto en particular que nosotros estamos desarrollando y promoviendo. Con el financiamiento del vino, nosotros creemos que el pequeño productor se va a beneficiar con eso, porque el precio de eso; esos 10 años; año a año se va a fijar en función de una comisión reguladora de precios que va a trabajar sobre los precios de mercado. Es decir, no el que haya firmado en el contrato de 10 años o que se le va a seguir pagando al productor siempre lo mismo. Entonces la inflación lo va a destruir ¿no? Año a año se va a discutir el precio entre la bodega y el productor si ellos no se ponen de acuerdo por voto propio va a entrar la comisión reguladora de precio del mercado, entonces no creemos que sea un riesgo.

- Para ellos.

CRISTINA: Para ellos, teniendo en cuenta que el contrato de los años se planteo como un beneficio que le iba a asegurar al productor que durante 10 años le van a comprar la producción y a la bodega que durante 10 años va a tener la producción. Entonces, van a tener una integración vertical que los va a fortalecer ante el proceso globalizante, digamos, ese es el objetivo de esta integración vertical ¿no?

9. ¿Cuál es la actitud del pequeño productor cuando el programa o los programas, en realidad el programa, los distintos proyectos les proponen una integración al sistema? ¿confían, acceden a las propuestas, participan, se integran?

CRISTINA: Les cuesta, tienen muchas dudas.

- ¿Por qué les cuesta?

CRISTINA: Porque la cultura del individualismo esta como muy acentuado. Además, nosotros los montañeses, digo, habría para todo un análisis sociológico y psicológico y demás... pero hay individualismo como muy acentuado. En Mendoza a pesar de que somos más duros, más conservadores que en otras provincias pero en Mendoza hay más predisposición porque hay una experiencia positiva que es la de FeCoVitA que en general la gente la conoce. Estamos hablando de los productores primarios, y saben que mal que mal el que se integró zafó. Algo por lo menos se..., se..., tienen los insumos más baratos, comercializan en conjunto, digo, sin que haya sido un..., un la panacea pero mal que mal los productores de Mendoza saben que si sus vecinos están en la Cooperativa Giagnoni o está en la Cooperativa Algarrobo Bonito o está en la del Norte Lavallino el, lo buen nivel que tienen ventajas por estar integrados por lo cual en Mendoza hay cierta predisposición. Poquito mayor a integrarse porque han visto que algunos les han ido más o menos... que han zafado por lo menos. San Juan y Salta son, funcionan en contra porque la CAAL que es la (no se entiende) CAAL, la CAAL la pone mal, la privatización salió todo mal, la cooperativa es mala palabra en San Juan por lo cual en San Juan cuesta remar muchísimo más para tratar de convencer a la gente que quiere integrarse. De todas maneras la gente lo está haciendo por dos o tres causas, en primer lugar porque hay un incentivo, digo, se integran para tener un subsidio. Hay un incentivo concreto, a demás tienen asistencia técnica, un ingeniero que les ayuda etc., etc. Y a demás lo están haciendo la mayoría de ellos; digamos; que como experiencia piloto, si tiene una finca de 8 hectáreas compromete 4 hectáreas no 8, dicen bueno comprometo la producción de 2, 3, de 4 voy probando me parece que eso es... y bueno pero es una tarea del arbolito ¿no?

- Y si serán las medidas a largo plazo sobre todo con las cuestiones culturales que creo que cuestan eh,...

CRISTINA: Revertir.



## **Entrevista 2: Juan Carlos.**

1. Bueno la COVIAR como institución administradora tiene como misión y objetivo promover la implementación del PEVI 2020 a través de la organización e integración de los actores de la cadena productiva. Respecto al Tercer Objetivo Estratégico que busca estimular el desarrollo de los Pequeños Productores Vitivinícolas para integrarlos a la cadena. ¿Usted cree que los objetivos se han alcanzado, haciendo un corte en el año 2.010?

JUAN CARLOS: Yo creo que se ha avanzado mucho y sobre todo se ha orientado muy bien la solución. Primero recordemos que más del 70% de los productores tienen menos de 7.5 hectáreas, por lo cual para mucha gente, la supervivencia económica es muy difícil. Entonces en esta situación lo que históricamente se ha hecho es que a aquel que no produce mucho, o que tiene un viñedo con uva con bajo precio en el mercado y seguramente no le esta yendo bien. Para ellos se han promovido desde el Estado ciertas medidas para ayudarlo. Y esas medidas muchas veces han sido: poner un precio mínimo a la uva, poner un precio mínimo al vino, comprar uva o vino a precio, pretendiendo con eso que esos valores se respeten en el mercado y así solucionar el problema de dichos productores. Pero ciertamente eso nunca fue así, son medidas que siempre quedan en el aire. Lo que se pensó en la corporación es cual es el problema con esa gente y cuando hicimos el Plan Estratégico tuvimos en cuenta, que si bien había medidas de promoción del mercado tanto interno como externo, en un país con una característica como la ya dicha, a nadie le va bien si hay problemas serios con los pequeños productores. Entonces, ese fue el objetivo y también creo que nos pusimos de acuerdo en decir, determinemos cual es nuestra posición, determinemos a quien hay que ayudar y sí, ayudémoslo a cambiar estructuralmente. Entonces ¿cuál fue la forma de determinarlo?, con una red de Centros de Desarrollo Vitícola, que están en diferentes partes del país y que está integrado por la comunidad agrícola, la comunidad agropecuaria, por la gente del lugar, que es la gente que puede decidir

una serie de condiciones muy estricta para poder acceder a la ayuda, pero así y todo yo puedo tener 5 hectáreas y a lo mejor sin que nadie sepa tengo 2 fincas más de 20 y 30 hectáreas. Entonces, es el medio quien nos dice a nosotros este sí o este es no. Entonces, el objetivo fue: determinemos quienes realmente necesitan ayuda y a esos hagámosle un cambio estructural en su posición. Ese fue el objetivo, bien, ¿cuál fue la herramienta? La Corporación trabajo dos años y algo más en vincularse con el BID (Banco Interamericano de Desarrollo) se pidió un crédito, un crédito que administra la corporación con funcionarios del Ministerio de Agricultura de la Nación, que paga la nación, y a los productores se les pide una serie de condiciones y se le da un subsidio de hasta 20.000 dólares pero también se lo vincula a una cadena comercial y además se le da un asesoramiento técnico durante 4 o 5 años. Es decir, estamos haciendo algo para que ese señor cambie estructuralmente su situación respecto a la cadena productiva. Y así queda integrado, yo diría que lo ideal sería que fuera en forma definitiva, porque ese señor debiera ser competitivo con las modificaciones que ha hecho con su vinculación comercial que es un problema que muchas veces los productores tienen, ya que se dedican a la producción pero a la hora de vender... ¿qué hago?. O sea que el proceso de integración está promovido en algunas partes de la cadena, por ejemplo en la promoción de la producción de uvas de calidad, hay una gran integración entre quienes compran y quienes producen esas uvas. Obviamente, hay una integración más formal en el movimiento cooperativo, pero hay una cantidad muy grande de pequeños productores que no son competitivos y que no están integrados. De esta forma estamos empezando lentamente a hacer las dos cosas.

2. Con respecto a este proyecto específico del BID, La Argentina está pasando por un periodo de inflación y esto afecta a los precios, ¿cómo cree que esto repercute en las decisiones de los productores frente a estos contratos a diez años que suelen hacer con las bodegas?

JUAN CARLOS: Primero está el tema de la inflación en ese caso si el productor vendió el vino un año a 3 pesos y si la inflación fue del 25%, es lógico que pida un 25% más. Ahora, puede pasar que ese sea o no el precio de mercado. La inflación en alguna medida en el mercado interno se puede lentamente ir subiendo los precios para acompañar ese incremento de costos, que es la inflación que tenemos. Aunque existe un seguimiento de precios muy estricto de la Secretaría de Comercio Interior. Por otra parte, en cierto segmento del mercado hay una gran competencia y no se pueden mover alegremente los precios. Y si pensamos en un componente importante de los últimos años, como es el mercado externo, allí nos encontramos en una situación complicada en los 3 o 4 años, ya que el dólar a crecido a razón de un 5% anual mientras los costos han crecido a una tasa de 20/25% anual, por lo tanto la rentabilidad de las empresas se ha achicado mucho o ha desaparecido, de hecho en los segmentos de precios medios - bajos, que es donde esta el mayor volumen que exporta Argentina en vino fraccionado, tanto en tetra, bag in box o en botella, estamos desapareciendo del mercado. Si un productor le dice a la bodega que quiere cobrar un 25% más, le dirán que lo que le compraban a él ya lo dejaron de exportar. Estos son sin ninguna duda factores externos a la cadena que nos complican mucho. Tenemos factores internos a la cadena y que creemos que se están solucionando bien, pero estos externos, no son nada fácil de solucionar porque dependen del Gobierno Nacional, pero es un problema para todo el sector, no solamente para el pequeño productor si no para todo el mundo, pero es un gran problema, sin ninguna duda.

3. A partir de la década del 90, si bien la industria vitivinícola presento señales positivas tanto en el mercado interno como externo, sucede que deja productores fuera del sistema por problemas de baja rentabilidad, vulnerabilidad y también la efectiva desaparición. Después del PEVI 2020 ¿usted cree que los pequeños productores tienen más facilidad para acceder a un programa a los distintos proyectos de la COVIAR?

JUAN CARLOS: Nosotros durante muchos años fuimos un país monoprodutor y monomercado. Un solo producto, vino de mesa para venderlo en botella o damajuana, luego en tetra, para venderlo en un solo mercado, el mercado interno. Eso genera que cuando ese producto o ese mercado está en crisis, está en crisis todo el sector y cuando ese mercado estaba bien, crecía el sector. Somos el 5to productor del mundo, o sea que estamos hablando de un mercado importante. Todos vivimos la experiencia a fines de la década del 70 y del 80 de pasar de 300.000 hs a 200.000 hs. perdimos un tercio de la superficie y seguramente fue en la parte más débil de la cadena, precisamente por eso nosotros en el 2003/ 2004 cuando hicimos el PEVI, nadie tuvo en duda que había que apostar a la integración del pequeño y mediano productor. Porque según los cálculos que sacamos en esos momentos, había entre 6.000 y 8.000 productores que estaban, digamos entre comillas, en lista de espera para ser expulsados del mercado. Bueno, la herramienta que hemos buscado es la adecuada, actualmente debe haber unos 22.000 productores de los cuales el 70% (unos 14.000) tiene menos de 7 hs. Suponte que la mitad tenga problemas unos 7.000, nosotros tenemos para asistir a unos 3.000/ 4.000 productores. ¿Solucionamos todo? no. Pero estamos en el carril adecuado, nosotros al Gobierno Nacional, al INV, debemos decirle con esta plata hicimos esto, estos son los resultados... sigamos por el mismo camino. Muchas veces el gobierno invierte mucha plata en comprar uvas, comprar vinos, poner precios mínimos y ese dinero se va. De esta manera es una forma en la que el gobierno aporta el dinero con nombre y apellido y puede ver los resultados.

- Entonces usted considera que la vulnerabilidad de estos productores ha disminuido.

JUAN CARLOS: Le estamos ofreciendo una alternativa para que disminuya y otra cosa importante que lo trágico sería, que si vos me hubieses preguntado al final de la década del 80, que había que hacer para que no se perdieran hectáreas, yo te diría que no lo se, porque estamos perdiendo volumen, estamos

produciendo menos, esto viene en picada de a fin de la década del 80. Hoy tenemos un problema pero estamos convencidos que tenemos la solución también.

4. ¿Usted cree que el productor tiene conocimiento del tipo de apoyo que le provee la COVIAR?

JUAN CARLOS: Creo que siempre estamos en falta, creo que la Corporación hace un esfuerzo grande por comunicar pero siempre es poco. Si usted pregunta cuales son los programas de la COVIAR y seguramente el productor no lo sabe, pero que puede recibir ayuda si lo sabe, de todas formas hay quienes quieren participar y quienes no. Hay gente que dice vos me darás ayuda técnica, por asesoramiento y economía por el subsidio que recibo, pero yo no estoy dispuesto a condicionarme por 10 años con una bodega, con un empaque de uva, con una planta de pasas. No quieren perder su independencia. Pero yo creo que quien es pasible de recibir esta ayuda si la ha recibido en ese momento.

5. Y si nos concentramos en el sector público, después del 2.005, ¿Hubieron medidas del gobierno de la Provincia de Mendoza que hallan sido contraproducentes a las planteadas por el PEVI 2020?

JUAN CARLOS: No. en general el Gobierno de la Provincia de Mendoza ha sido uno de los más racionales para tomar ciertas medidas. Los gobiernos, tanto de Mendoza como de San Juan todavía vienen tomando algunas medidas de injerencia en el mercado como créditos para compra de uvas o de vino. Son casos coyunturales cada vez menos frecuentes, pero por ejemplo del 5% que el sector paga por derecho de exportación, el 50% de ese monto lo reciben los gobiernos de las provincias vitivinícolas. Nosotros pedimos que se le diera a las empresas o a la COVIAR y no hubo caso. La provincia de Mendoza ha destinado ese monto cuidadosamente. Por otra parte hay que recordar que los gobiernos provinciales, forman parte de la mesa del Plan Estratégico, así que saben exactamente qué está pasando.

6. Y si nos focalizamos en el sector privado, ¿usted cree que hay acciones que tienden a apoyar el desarrollo de los pequeños productores por parte de las bodegas?

JUAN CARLOS: De momento que hay bodegas que han participado del Plan de Integración, si, hay bodegas que están dispuestas y otras que no han participado. Lo que pasa que no estamos acostumbrados a trabajar sobre un papel firmado y un compromiso de años. La gente del BID se sorprendió del nivel de integración que había en muchísimos casos tradicionalmente. Bodegas y productores que trabajaban juntos hacia 20 o 30 años sin contrato de por medio y lo siguen haciendo. A esa gente no le parece bien, ellos están bien así, sin papeles. Lo cual a veces es bueno y otras veces no. Si tomamos la experiencia de muchas bodegas, hay bodegas que tiene una cantidad muy importante de gente con relaciones comerciales de 10 a 30 años, que saben que con esos diez o veinte productores, con o sin papeles no van a tener problema. Pero mejor aún, si hacemos un grupo productivo con esos diez o veinte productores, así ellos tendrán acceso a subsidios y capacitación técnica. Distinto es si van a comprar a un grupo que recién les conocen. Allí el tema se complica. No obstante aquí es un tema nuevo, los contratos a mediano y largo plazo, pero en países donde es común, Australia, Nueva Zelanda o EEUU son contratos que andan muy bien cuando la cosa están bien, cuando aparecen los riesgos los contratos empiezan a crujir. Pero las bodegas y productores que antes dudaron ahora les está interesando sumarse.

7. ¿Qué implicancias tiene la declaración del Vino como Bebida Nacional de parte de parte del Gobierno? ¿Cómo repercute en el sector primario?

JUAN CARLOS: En el sector es una declaración que reconoce al vino como parte de nuestra cultura, de nuestra tradición. Llevamos muchos años de industria vitivinícola. ¿Qué implicación pueda tener? Bien ahora estamos haciendo una campaña del vino como bebida nacional para promover el consumo. En la medida que esto permita detener la caída del consumo de vino, que es la tendencia,

en la medida que exista demanda, el productor se verá beneficiado. Por ello apuntamos a la demanda desde el Plan Estratégico.

8. En la línea de acción de los proyectos implementados por la COVIAR contribuyen a un manejo sustentable de los recursos, suelo, agua y plantas. por parte de los pequeños productores. ¿Esto contribuye a un manejo sustentable de la uva?

JUAN CARLOS: Acá en el año 2.004 no se hablaba de sustentabilidad, si bien esta mencionado no esta priorizado. Hoy el tema ha cambiado, un agrónomo trata de tener criterios a la hora de lo que tiene que aplicar o no al cultivo. Nosotros tenemos una Comisión de Sustentabilidad desde hace un año, no desde hace 10 años. Ahora las bodegas se están preocupando del tema, del uso de los recursos y ver el impacto en el medio ambiente, de consumir la menor cantidad de energía posible, de la evacuación eficientes de los afluentes, pero todo eso es bastante nuevo. Por suerte en Argentina usamos muy pocos tratamientos fitosanitarios tradicionalmente. Por lo tanto el INTA, o los agrónomos en general deben procurarse pocas correcciones. Ahora estamos tratando de que se certifiquen buenas prácticas, las grandes han certificado todas, pero el 70% son bodegas pequeñas y procuramos que certifiquen al menos el primer escalón BPM, y consecuentemente se activa una cadena donde ellos serán quienes promuevan en su campo o viña o en los productores vinculados a ellos la certificación de Buenas Prácticas Agrícolas. Que es el manejo correcto de lo fitosanitario, pesticidas, etc.

- Yo estoy trabajando con los pequeños productores del Oasis Norte. Un problema muy importante para ellos es el problema del agua, ¿eso se está contemplando ahora?

JUAN CARLOS: La Comisión de Sustentabilidad los primeros tres meses se dedicó solamente al problema del agua. Porque muy simple, en la zona vitivinícola, todo el oeste argentino, hay escasa agua, con pocos o ningún río, a

veces. No es que nosotros nos debamos ocupar directamente, pero hemos enviado una carta al gobernador de Mendoza , con copia al Superintendente de Irrigación y a los gobernadores del resto de las provincias vitivinícolas, porque el Gobierno Nacional esta asignando recursos para el uso apropiado del agua, por ejemplo para regar mas eficientemente. Pidiéndoles que verifiquen y auditen que se use correctamente, es decir nosotros estamos en otra cosa, pero si alentamos que el gobierno concientice. Te cuento que en un viaje en el 2.002 vi un inodoro que tenía dos opciones de botón uno para mucha y otro para poca agua. No creo que el ahorro sea mucho. Pero el hecho de que la gente tenga que decidir si necesita consumir poca o mucha agua, eso sirve para concientizar más que cualquier campaña. Hay un Plan Estratégico que no sé exactamente que se ha propuesto, no sé cuantos kilómetros de canales habrá que canalizar, pero sí estamos preocupados de que se haga.

9. ¿Cuál es la actitud del pequeño productor cuando el programa le propone una integración al sistema?

JUAN CARLOS: La misma actitud que tiene la bodega, recelo. Los dos son celosos a atarse por 10 años. Es decir actualmente un productor mediano o grande, no está casado con ninguna bodega, puede venderle a varias bodegas, son polígamos, es una forma de no depender de nadie, de promediar los precios, etc. El productor pequeño no tiene esa opción, debe venderle todo su volumen a una bodega. Pero aún así si le dices que tiene que firmar un contrato a 10 años y no se conocen, ambas partes van a tener celos, mas fácil es cuando ya la relación está consolidada. Allí es más fácil que vayan dejando atrás su tradicional forma de trabajar y se vayan integrando.

10. ¿Los productores son participativos?

JUAN CARLOS: Yo creo que al productor le cuesta menos ir al Centro de Desarrollo Vitivinícola, o a la estación experimental que al INTA o a la



Facultad. Pero no es que tengamos una gran predisposición del productor para participar, hay que saber seducir, y eso que esto es Mendoza donde el movimiento cooperativo es grande, hay más de 30 Cooperativas. En San Juan es aun más difícil.

- Los productores me han comentado que la COVIAR hace charlas.

JUAN CARLOS: Esas son acciones que se implementan a través del Centro de Desarrollo Vitícola.

11. ¿Y los productores participan en esas acciones?

JUAN CARLOS: Sí, cuando a la gente se le genera el ambiente adecuado. Por ejemplo música clásica en los caminos del vino, y la música clásica en vez de en el Teatro Independencia es un galpón de una bodega, ya se desacartona todo, es decir, si le damos el ambiente adecuado, la gente participa.

### **Entrevista 3: Mauricio**

1. Bueno la COVIAR como institución administradora tiene como ambición y objetivo promover la implementación del PEVI 2020 través de la organización e integración de actores a la cadena productiva, con respecto, al Tercer Objetivo Estratégico que busca estimular el desarrollo de los pequeños productores para integrarlos a la cadena desde el inicio del 2.005 y haciendo un corte en el 2.010 ¿se ha alcanzado?

MAURICIO: Nosotros he bueno, vos lo has definido bien que el proceso nuestro... es el 2020, es decir, nosotros estamos en un proceso de hacer lo, el mayor..., de lograr la mayor integración de los pequeños productores, como todo proceso, digamos, se fue cumpliendo por etapas, nosotros comenzamos digamos constituyendo una mesa que he la COVIAR constituía mesas desde un principio que eran los foros de discusión donde había una mesa que he que estaba relacionada con el tema pequeños productores que la integraba he después esa mesa se transformo en la asociación ad hoc de pequeños productores pero, si pero siempre permitía foros donde se discuten las políticas. Entonces, la primera etapa que he logra la COVIAR a partir del 2.004, acordate que la COVIAR se crea en noviembre, empieza a funcionar el 15 de noviembre del 2.004, es decir, eeh lo primero que hace es constituir las mesas de discusión de los del tema de los pequeños productores. A partir de la constitución de estas mesas se logra una estrategia primera que es la creación de los Centros de Desarrollo Vitivinícola, esto se crea a partir de abril del 2.006 que es el primer Centro Vitivinícola se crea en Lavalle ¿Qué son los centros vitivinícolas? Son concejos departamentales o zonales digamos, de acuerdo a la distribución que tenga cada una de las provincias. Donde eeh participan todos los actores de la de esa zona vitivinícola. Podemos decir, estas entidades lo que era los productores, lo que era las bodegas, los municipios, la provincia a través de sus distintas eeh, institutos puede ser el Instituto de Desarrollo Urbano en el caso de Mendoza, puede ser en San Juan la agencia, la Agencia de Calidad San Juan etc., etc. Mas representaciones de los pequeños productores, mas representaciones de las

bodegas o representaciones de las cooperativas. Entonces, la primera acción que hace la COVIAR es crear los Centros de Desarrollo Vitivinícola, estos se van creando a través del tiempo, hoy es, hay 12 Centros Vitivinícolas creado en todas, en todo el país: 7 en Mendoza, 2 en San Juan, 1 en La Rioja y 1 en Catamarca, esos Centro de Desarrollo Vitivinícolas fueron, digamos, nuestra primera aproximación al pequeño productor porque nosotros, porque si vos manejas un poquito el tema del INV en línea abierta, registra al pequeño productor pero registra con un número pero no tiene, no sabe dónde vive, no sabe si produce, no sabe si vive de la vitivinicultura etc., etc.. Se refieren ahí en esta primera eeh, primera aproximación se definen salir a buscar al pequeño productor y se crea una encuesta registro, digo, registro porque no es una encuesta a los fines estadísticos, sino es una encuesta para saber para tener una aproximación al pequeño productor y para que el pequeño productor conociera a los técnicos que trabajaban en los Centros de Desarrollo Vitivinícolas y pudiera haber una interrelación entre los Centros de Desarrollo Vitivinícola, estos estaban formados por un técnico, que es un ingeniero agrónomo, por dos asistentes que son igualmente son técnicos agrarios que son los que hacen la tarea acá, y por un secretario que es el que coordina actividad del concejo y actividad que puedan llegar a tener los productores. Entonces, se hacen estas encuestas, registro, se relevan, se censan aproximadamente 4.500 productores y a partir de ahí se empieza a tener las primeras actividades con los productores. Es decir, actividad de capacitación, esta encuesta nosotros nos permite saber cuáles eran la situación tecnológica del pequeño productor, cuál era su edad, sí habían jóvenes insertos, sí su mano de obra era familiar, y bueno distintos datos que fueron surgiendo de las encuestas, ¿qué es lo bueno de esto? Que esto no..., digamos, que todas las intuiciones que teníamos nosotros que la población de pequeños productores esta envejecida, que los hijos se han ido del campo, de que la maquinaria es obsoleta se comprueba y a parte se firma la relación con el pequeño productor. Estos Centros de Desarrollo Vitivinícola nos permiten a nosotros empezar a desarrollar un programa de financiamiento para lograr el Tercer Objetivo que es integrarlos a la cadena y transferir la tecnología, las dos cosas. Bueno, entonces se empieza a trabajar en el 2.005 con todos los Centros

de Desarrollo Vitivinícolas y se empieza a tener reuniones y se empieza preguntar a los miembros del concejo y a los pequeños productores cómo a ellos les gustaría que o cómo a ellos pensarían de que tendría que ser una relación con la bodega, cuáles serían las condiciones que ellos pondrían, cuáles serían las condiciones que pondría la bodega para integrar al productor, cómo hacer las transferencias de tecnologías etc., etc. Y esto te digo en el 2.005 porque el proceso que nos llevo a formular el proyecto este PROVIAR que es el que tenemos financiamiento del BID nos llevo 4 años. Nosotros empezamos en el 2.005 y lo completamos en el en octubre del 2.009 ahí empezó el funcionamiento. Es decir, el BID nos aprobó el proyecto que tenía varias etapas, entonces hoy día estamos en ejecución de ese Proyecto en ejecución, ese proyecto tiene 3 años de ejecución de las Unidades Ejecutora e integra al rededor de unos 3.500 productores con 150 bodegas, pero nosotros tenemos un universo de 8.000 pequeños productores, digamos, cuando nosotros decimos pequeños productor es también una..., una..., una definición de la mesa esa que ya te decía, se define que pequeño productor es aquel que vive principalmente de la actividad vitivinícola, es decir, nosotros pusimos una norma que el 50% de sus ingresos provengan de sus actividades vitivinícolas y el otro 50% pueda provenir de otro, de otra actividad y que principalmente viva en el entorno donde está su... sus actividades, esos fueron los dos objetivos que nosotros trazamos. Nosotros..., hay unos 8.000 pequeños productores que están en riesgo de desaparecer o que tienen problemas financieros o problemas econ... o problemas de tecnología, nosotros estamos atendiendo con este proyecto de problema 3.000 pequeños productores, es decir, nosotros al 2.013 al 2013 llegaríamos como a 3.000 pequeños productores con esta característica a y que tenga menos, menores de 30 hectárea, esa es más o menos la definición, integrados y 4.500 productores asistidos a través de los Centros de Desarrollo Vitivinícolas, es obviamente que esto no, no vamos a llegar a todos los pequeños productores pero estamos avanzando. Digamos, creo que por lo que podemos llegar a atender un 50% a estos pequeños productores que tienen algún inconveniente o que están fuera del sistema financiero o fuera de los sistemas comerciales por haberlos integrados

dándoles, transfiriendo tecnología a través de los Centros de Desarrollo Vitivinícolas, ¿está bien?

2. Está bien, el Programa de los Pequeños Productores de la COVIAR fue formulado para la transformación, integración y desarrollo sustentables de estos pequeños productores, esto desde tu visión ¿se ha cumplido?, ¿en qué porcentaje? Bueno más o menos.

MAURICIO: Bueno en un 50% nosotros, en el 2.013, nosotros en el 2.013 llegaríamos a tener un 50% de los pequeños productores.

3. ¿Ese es el objetivo al 2013?

MAURICIO: No, con el objetivo lo guía el proyecto digamos que yo, que yo te lo, o sea, desde, desde el Programa de Pequeños Productores de la COVIAR nosotros en el 2.013 podríamos tener el 50% de los productores o asistidos a través de los Centros de Desarrollo Vitivinícola o integrados y asistidos a través del proyecto PROVIAR. Obviamente que tenemos que llegar a todos los pequeños productores pero nos queda 7 años para seguir formulando, nosotros eeh, con respecto a esa pregunta nosotros estamos trabajando ya en lo que se llama PROVIAR II, es decir, nosotros hoy en día tenemos un esquema de financiamiento para estos pequeños productores pero digamos, no podemos decir que en el 2.013 se terminó el proyecto y no seguimos, entonces hoy en día se a empezado a tirar las primeras líneas de cómo nosotros pensamos en un PROVIAR II en una línea de financiamiento, de integración o de transferencia de tecnología a los pequeños productores ya integrados y a los que no se han integrado a partir de que se termine este proyecto PROVIAR I esas serían, digamos, las expectativas para los próximos 5 años porque nos lleva 3 o 4 años formular el proyecto.

- Claro

MAURICIO: Porque si no empezamos hoy en día en el 2.014 no vamos a poder estar ejecutando.

4. Bien, a partir de la reconversión de los 90' si bien la industria vitivinícola presento señales positivas en cuanto al crecimiento tanto del mercado interno como externo, pero por otro lado dejo a pequeños productores fuera del sistema que era lo que me estabas confirmando con la baja rentabilidad económica o vulnerabilidad o en su definitiva desaparición después del formulación del PEVI 2020 los pequeños productores tienen mayor facilidad de integrar, he, de ingresar a un programa o a los distintos proyectos que ha formulado la COVIAR?

MAURICIO: Bueno, está bien, es buena la pregunta. Mirá nosotros no solamente tenemos, eeh, cuando nosotros formulamos los distintos proyectos para atacar la problemática del pequeño productor encontramos diferentes realidades. Primero existen productores en una fase que pueden ir de menos de 5 hectáreas hasta 0 hectáreas, digamos, cuando principalmente en el norte es decir, en La Rioja, en Catamarca, algo en San Juan y algo poco en Mendoza que son productores que están... que digamos, que no cubren las necesidades básicas o bueno, no cubren la canasta familiar mínima para sustentar por un mes, digamos. Es decir, estos son productores que tienen ingresos menores a 1.500 pesos, no se a cuanto estará la canasta hoy en día estará en 1.800 pesos, bueno, de esos productores nosotros a través del Ministerio de Desarrollo Social empezamos con el..., con el..., con el proyecto "Manos a la Obra" y después se transformo en el Fondo de Apoyo de Pequeños Productores, se le entrega un subsidio de hasta 10 canastas básicas familiar para el mejoramiento productivo de la propiedad. Después hay una problemática entre los productores que van de 5 a 30 hectáreas que la atacamos a través de estos Proyectos. Como te decía recién que son los, eeh, proyectos de integración donde el productor ya puede vivir más prácticamente de sus..., de su producción, de su actividad, de su actividad. Nosotros lo que hacemos es facilitarles la integración y facilitarle el negocio, ¿a qué nos referimos con esto? Nosotros creemos que el productor mientras más integrado esté, las condiciones económicas van a ser menos... o sea, van a poder atacarlo menos, menos directamente, si el productor tiene seguridad en venta, seguridad, seguridad de compra, seguridad de

venta compra a través de la bodega, seguridad de que va a cobrar, seguridad de que tiene producción, digamos por 10 años que la puede, que las puede llegar a entregar a una bodega, que esto le facilita créditos, que esto le facilita un montón de, eeh, condiciones económicas, eeh, favorables creemos que va a ser más difícil que se caiga. Siempre el productor que este menos integrado va a ser más fácil que salga del sistema que el productor que esté integrado. Entonces... ¿no sé si más o menos esta respondida la pregunta?

- Sí, ¿consideras que ha bajado su vulnerabilidad?

MAURICIO: Si, por supuesto.

- En cuánto...

MAURICIO: ¿En cuánto a qué?

- En cuanto ellos estén integrados

MAURICIO: Exactamente

- A que estén asistidos de alguna manera

MAURICIO: Si, si es una afirmación de esto a salido todos los foros. Digamos, el productor que no esté integrado nosotros creemos que más se va a caer más rápidamente que el productor que esté integrado. Nosotros entendemos que el productor puede estar integrado a un sistema de cooperativismo o puede estar integrado al sistema este que nosotros hemos diseñado a través del contrato de 10 años pero hay una misma forma de integración. Si el productor no está integrado no puede..., no puede acceder a un montón de beneficios que nosotros tenemos y es más fácil que se caiga del sistema.

5. Con respecto a esto de los 10 años que me comentabas, en la actualidad, bueno, la Argentina está viviendo un proceso de inflación que puede llegar a tener una repercusión de los precios de los vinos, ¿cuál crees que es la actitud del pequeño productor cuando se encuentra sujeto a la bodega por 10 años?

MAURICIO: Bueno mirá, nosotros trabajamos primero con el pequeño productor, también tiene que ver con la pregunta que me hiciste anterior, nosotros trabajamos sobre el pequeño productor, sobre algo que nosotros podemos cambiar que son temas costos, o sea, nosotros digamos como estructura técnica que tiene, que tiene una polea a cerca del pequeño productor sobre el tema precios no se puede trabajar. O sea, nosotros no podemos trabajar porque son otras las condiciones, son otras las reglas que impone el mercado o que impone el gobierno a través de operativos etc., etc. Que nosotros no podemos trabajar, entonces nosotros trabajamos sobre temas costos esa es la primera, es la primera gran definición. Entonces si el productor reduce sus costos tiene mayor beneficios, con respecto al contrato nosotros hemos hecho un contra..., un contrato que vos lo mencionas ahí en 10 años, el objetivo del contrato primero es darle seguridad al pequeño productor que va a poder entregar su, su, sus productos, darle seguridad a la bodega de que va a poder recibir ese producto. A partir de que exista una seguridad de compra y venta de dos actores fundamentales de la cadena que son el productor y la bodega que tiene una relación, digamos, que la bodega no ha integrado productores que no conociera generalmente sino que han sido productores que han tenido mucha relación con la bodega y que el productor automáticamente le daba a esa bodega y la bodega automáticamente le pagaba, pero no había una relación contractual. Esa relación contractual, no eeh, le permite al productor planificar su actividad a futuro porque sabe que la bodega le va a comprar y la bodega planificar sus ventas o sus nuevos mercados o sus nuevos negocios porque sabe que tiene la materia prima asegurada. El contrato especifica, eeh, protocolo de elaboración y protocolo de producción que beneficia tanto al productor como a la bodega, es decir, el productor tiene que entregar uva de mayor calidad y la bodega tendrá que pagar un mejor precio por esa uva de mayor calidad, porque hay una interrelación. Nosotros tenemos un asistente técnico que trabaja no, no para la bodega ni para el productor sino que trabaja para el grupo y trabaja en relación con la bodega y con el productor satisfaciendo las demandas de la bodega y satisfaciendo las demandas del productor en relación al producto que hay que entregar. Es decir, si la bodega elabora, que se



yo, mosto, ponele, el productor tendrá que tener mucha azúcar y tendrá que tener mucho volumen, entonces el ingeniero tendrá que trabajar con el productor para bajar sus costos y elevar su producción, eso, esa es la primera realidad. Por eso, por eso no nos quedamos solamente en el tema precio sino que nosotros les estamos dando un valor agregado al contrato que es la asistencia técnica en donde el productor puede reducir sus costos y además eso salió también de las encuestas de los Centros Vitivinícolas, los productores hacen tareas culturales muchas veces un eeh, en... ¿cómo sería la palabra? Las hacen en demasía, digamos no, no es la palabra correcta pero es decir, sí tienen que pasar 5 veces el arado lo pasan 5 veces cuando a lo mejor el ingeniero dice pasalo 2 veces o se eeh, cura a destiempo o se fertiliza a destiempo o se hacen tareas..., entonces nosotros trabajamos sobre todo eso para que el productor ordene su, sus producción y para que reduzca costos, entonces el productor a través del contrato este tiene un beneficio que no tiene otro productos y otro productor que no está integrado no tiene este beneficio, es decir, no puede reducir costo, esa es la primera cuestión.

La segunda cuestión es que el grupo se pone de acuerdo en cómo hacer el tema de eeh, el pago. Si nosotros firmamos un contrato de 10 años pero ese contrato de 10 años aparte de la asistencia técnica y esto es otro protocolo lo que te estoy mencionando tiene una cuestión central que es el tema de cómo le va a pagar la bodega al productor ahí se tienen que poner de acuerdo entre el productor y la bodega ¿sí? No es que el productor firma el contrato sin haber participado de la discusión del mismo, sino que se ponen de acuerdo, existen, nosotros tenemos una formula mínima que es determinar los precios de mercado, ¿cómo determinar los precios de mercado? Una formula mínima de cómo el bodeguero tiene que pagar al productor. Nosotros, hay una comisión que trabaja en la Bolsa de Comercio que detecta cuales son los precios de mercado, esa comisión es una comisión integrada por distintos actores de la de... ¿quieres parar?

- No, no, no.(interrupción)

MAURICIO: Distintos actores de la industria, es decir no es una comisión política sino una comisión formada por la misma industria ¿quiénes están en esa comisión? Carlos Traslaviña... es decir, que mueve muchos volúmenes, cooperativistas, eeh ¿cómo se llama?... Terceros de vino los que compran y venden vino, compran y venden vino, bodegueros grandes, bodegueros pequeños, bodegueros extranjeros, bodegueros mas chiquitos, esa comisión lo que hace es detectar los precios de mercado, ¿porqué digo detectar? Porque entre todos se ponen de acuerdo en cuanto se está vendiendo el vino, digo esta semana, son tipos que están en el mercado, que están en el día a día vendiendo y comprando vino. Es una comisión que existe desde los años '70, no es que la hemos creado nosotros, es una comisión que existía, digamos, que esta preexistente al proyecto. La comisión tira un precio por ejemplo del blanco escurrido, entonces todos los operadores que han estado toda la semana trabajando bueno dice hoy Peñaflor, suponete, o el representante de una bodega, no hay ni cámaras empresariales si no son bodegueros o compradores de vino o productores, yo pagaba 1.40, yo pagué 1.43, yo pagué 1.42, yo y bueno se ponen de acuerdo por unanimidad si no hay unanimidad el precio no sale porque no..., puede haber un tipo que venga con un mandato yo pagué 5 pesos entonces es una loc..., bueno entonces sin unanimidad el precio no sale y esa es la base que tiene que pagarle el bodeguero al productor por el producto que determino la Bolsa de Comercio. Es decir, en los 10 años no es que hay un precio fijo que se va a pagar, sino que ese precio se cambia de acuerdo a lo que dice la Comisión de Precio, suponete que en el contrato del bodeguero con el productor le va a pagar en tres veces, entonces primero es actualizable el valor del vino o el valor de la uva de acuerdo a lo que él firmo en el contrato, y ese valor actualizable lo determino la Comisión de Precio de la Bolsa de Comercio que detectó el precio del mercado, que está formado por los integrantes, bueno, eso lo han aceptado la mayoría de los productores, como..., es un precio bastante eeh, ¿cómo es que se llama?, bastante transparente porque es una comisión que viene funcionando desde hace mucho tiempo. Entonces el productor está acostumbrado a trab..., a moverse con esos valores de mercado. Ese es el piso que nosotros les decimos, es decir, en el contrato,

en un contrato básico el productor, el bodeguero no podría pagarle a ningún productor un valor menos al que determino la Bolsa de Comercio, ese es el básico.

- Bien, se puede ver en el productor que hay una cierta confianza en el...

MAURICIO: Exactamente, claro, sino no hubieran firmado los contratos. Nosotros hoy en día tenemos más de 1.500 contratos firmados. Es decir, que son pequeños productores que han avalado. Hay un segundo, hay una segunda categoría que el grupo se puede poner de acuerdo en una forma de determinar el precio, por ejemplo, hay grupos que hacen vino, eeh, eeh orgánico, entonces ellos han hecho una..., una cuenta y dicen “mirá nosotros siempre hemos estado en un 30% arriba del valor del vino del blanco escurrido”, entonces ellos determinan una fórmula que la ponen en el contrato que es superadora a esta, es decir, siempre esta fórmula tiene que ser superadora a la que nosotros proponemos y siempre en beneficio al pequeño productor obviamente. Entonces eeh, ellos dicen, bueno la Comisión de precio de la Bolsa de Comercio dice que el blanco escurrido vale 1.50 nosotros pagamos un 30% más y los productores se han puesto de acuerdo en esta fórmula de determinación, es decir, que en el contrato no es que haya un valor mensual de actualización o un valor anual como en un contrato de alquiler ¿no? Existe una..., un seguimiento de mercado y un productor nunca está afuera de lo que se está pagando en el mercado, es decir, si en el mercado el vino vale mucho el productor tendrá que cobrar mucho y si el vino vale un poco menos el productor tendrá que cobrar un poco menos. Ahora en la cuenta final siempre el productor al tener estos contratos de integración, nosotros creemos que la línea, o sea los picos van hacer mucho más constantes, es decir, que uno..., viste que hay uno..., viste que el vino vale 1.50 y al otro año vale 1 peso, entonces, vos tenes un pico, bueno si nosotros firmamos estos contratos con los pequeños productores a través de estos sistemas que hemos diseñado, creemos de que la eeh, eeh, en vez tantas, tantos picos en el precio anual del vino nosotros vamos a tener una línea más constantes

que van haber más beneficiosa para el pequeño productor, no sé, ese digamos es que... .

6. La solución que brinda la COVIAR con sus distintos proyectos o programas que apoyan al sector ¿vos crees que el productor tiene total conocimiento de esto? ¿Qué conoce el tipo de apoyo de..., qué conoce los distintos proyectos implementados?

MAURICIO: Mirá nosotros estamos en un proceso de esto, como yo te decía recién, obviamente nosotros hemos construido mucho en 5 años pero nos queda muchísimo por construir, digamos. Creo que nos falta un largo camino por recorrer en este tema, obviamente al tener los Centros de Desarrollo Vitivinícola con esto, con una extensión territoriales decir, están por ejemplo en Mendoza que es lo que te va a interesar a vos, tenemos uno en la zona norte, en Lavalle.

- En Lavalle.

MAURICIO: Eeeh, en el Valle de Uco tenemos dos, uno que atiende en San Carlos y Tunuyán y otro que atiende Tupungato, en San Rafael uno, uno en Alvear, otro digamos en la zona esteee... dos... uno que atiende Junín, San Martín y otro que atiende La Paz, Rivadavia y Santa Rosa, esta extensión territorial de los Centros Vitivinícolas teniendo rela..., teniendo (no se entiende) digamos hace que el productor se acerque al Centro de Desarrollo, como funciona en el INTA. Y el INTA para el pequeño productor es una entidad reconocida que tiene que tener espacio territorial. Hay un cierto acercamiento, pero nos falta mucho camino por recorrer, hay muchos productores que no conocen esto, hay muchos productores que no se acercan a... Digamos, nosotros podríamos tener mucho mas productores en el proyecto y tenemos que salir a buscarlos nosotros y no es que el productor se abalance sobre nosotros para, para...

- Para estar en la COVIAR

MAURICIO: Claro, tenemos que salir a buscar nosotros y entonces eso significa que hay que seguir trabajando en la difusión de los Proyectos que nos falta es una camino que hay que recorrer.

- Yo específicamente me voy a enfocar con la..., con el Oasis Norte.

MAURICIO: A perfecto.

- Con la zona de Lavalle.

7. Eh, bueno si nos focalizamos en el sector privado, ¿vos crees que existe acciones que tiendan a apoyar el desarrollo de los pequeños productores?

MAURICIO: Mirá la COVIAR es una entidad pública no estatal por ser una, o sea pública porque maneja fondos públicos a través de una contribución pero no estatal porque está administrada por privados, entonces todas las acciones que desarrolla COVIAR, digamos, podría ser catalogada de privada con apoyo estatal, digamos.

- Bien.

MAURICIO: Entonces si hay, hay...,

- Y extra COVIAR?

MAURICIO: Y extra COVIAR es solamente lo que se puede tratar a través del gobierno pero privado no, no, no.

8. Bueno, y entonces eeeh, si nos vamos al sector público el sector gobierno ¿hay medidas del gobierno de la Provincia, gobierno después del 2.005, que hayan tenido, bueno, medidas contraproducentes planteadas a la que planteo en un principio el PEVI?

MAURICIO: No, no porque como en el COVIAR se sienta en una misma mesa sector privado con sector público generalmente todo se pone en discusión en la..., en esta mesa, digamos. Para ponerte un ejemplo, el gobierno hoy

en día administra los fondos la..., la devolución de las retenciones el 2.5 %, ¿viste? que el vino tiene un 5% de retención en la exportación, se le devuelve al sector el 2.5 de 5% de, ese 2.5 significa para más o menos unos 80 millones de pesos que se distribuyen en todas las provincias vitivinícolas, Mendoza creo que recibió unos 55.9 pesos, 54.9 pesos eeh, esta plata que la administra la Provincia de Mendoza a través del Ministerio de Producción, digamos. El gobierno viene a la COVIAR plantea su..., su propuesta, se..., se discute se hacen cambios o se defiende lo, se defiende la propuesta se convence y en la mesa se, se, se pone en valor digamos la propuesta de la provincia. Es decir que, que, que existe la COVIAR no hay, no hay en lo estructural en largo plazo no hay disociación entre el sector privado y el sector público, puede haber medidas coyunturales que el sector privado no esté de acuerdo digamos. Suponete, en lo cooperativo en todas estas cuestiones que son medidas del día a día pero esas no son discusiones de la COVIAR, digamos, la COVIAR no discute si el gobierno larga un operativo para comprar mosto o larga un operativo para comprar vino o una venta de vino, digamos, eso no se discute en la COVIAR. Sí se discuten proyectos de financiamiento a largo plazo o proyectos estructurales que van cambiando, digamos, la vitivinicultura. Entonces desde el 2.005 a la fecha no hay por lo menos en la mesa de la COVIAR se discute todo lo que es política vitivinícola a largo plazo.

9. Eeh, ¿qué implicancias tiene la declaración del vino como Bebida Nacional por parte del gobierno, cómo repercute en el sector, en el sector primario?

MAURICIO: Eeh, es buena pregunta. Mirá eeh, primero que el vino sea reconocido como bebida nacional le da un estatus quo a la vitivinicultura. Muy importante eso, es desde eeh, digamos porque en este razonamiento que hacíamos recién del pequeño productor, nosotros decimos que el Tercer Objetivo Estratégico es integrarlo a la cadena comercial. Es decir, integrarlos a las ventas, que el productor no esté distanciado, asociado al mercado y transferir tecnología, digamos, que el vino sea declarado como Bebida Nacional para el pequeño

productor indirectamente es un beneficio con el pequeño productor no puede estar disociado a la cadena, digamos, sino no existe eeh, eso en primer lugar obviamente que esto nos, nos beneficia a nosotros en la discusión si se vende más el pequeño productor puede asegurar más su producción eeh, esto es toda las acciones que se han hecho a partir del Vino Bebida Nacional en el exterior y en el interior. En el exterior, digamos, las ventas en el exterior y las ventas en el mercado interno repercute en el pequeño productor porque si este... está integrado en la cadena mientras más se vende más, digamos, se estabilizan los precios y etc., etc. Y después el tema fundamental que es el tema que es la lucha contra el alcoholismo, digamos. Que el vino sea una Bebida Nacional y que sea parte de la, la mesa de los argentinos y que sea considerado como un alimento y no como una bebida alcohólica eso beneficia extremadamente al pequeño productor. Porque todas estas campañas que, obviamente, la COVIAR está de acuerdo en que haya campañas contra el alcoholismo pero nosotros creemos que no hay alcoholismo producido por el vino sino producido por otras bebidas alcohólicas que son sustitutas al vino. Esto es clarísimo que mientras el vino decae en sus ventas el alcoholismo sube, es decir, que no es por el vino que los jóvenes, digamos, o los jóvenes o los adultos haya, hay mayor propensión al alcoholismo. Los beneficia en eso porque todas estas campañas sobre el alcoholismo se mezcla todo, entonces una campaña contra el alcoholismo en Mendoza en la Argentina podría ser destructiva en el mercado, entonces todo esto lo beneficia, esta..., esta pregunta está más orientada también al mercado interno digamos.

- Sí.

MAURICIO: Tendrías que verlo un poquito, esto es lo que a mí se me ocurre así que beneficia al pequeño productor, para todo lo que se haga en pos de vender más, de proteger la industria, de tener mayores mercados beneficia al pequeño productor directamente o indirectamente si está asociado directamente y si esta..., no está asociado indirectamente porque se estabiliza los precios. Vos sabes que cuando no se vende el precio del vino cae. Bueno, todas estas consecuencias son

importantes a través de esto, digamos, si el vino es Bebida Nacional es muy importante para nosotros.

10. En cuanto a las viñas que desarrollan los proyectos que implementa la COVIAR ¿contribuyen a un manejo sustentable de los recursos en cuanto a los suelos, agua, planta por parte de los pequeños productores?

MAURICIO: Nosotros tenemos un especialista ambiental que nos está mirando. Está ahí adentro, esta medio descompuesta pobre. Mirá en todos los Proyectos de financiamiento que la COVIAR tiene que llevar a cabo que el principal es este el de la PROVIAR, digamos, hay un capítulo, un sistema, ¿cómo se llama Laura?

LAURA: Sistema de Gestión Ambiental Social.

MAURICIO: Sistema de Gestión Ambiental Social.

- Sistema de Gestión Ambiental Social.

LAURA: Que trata tanto temas del suelo, del agua, del cultivo.

MAURICIO: Claro, entonces hay todo una, un trabajo sobre esto, se hizo un convenio con el ISCAMEN para el uso de agroquímicos etc., etc. Entonces nosotros estamos abocados a toda una cuestión ambiental que...

- También una producción sustentable de la vitivinicultura

MAURICIO: Sí, sí, sí.

INTERRUPCION DE TERCERO

11. Y bueno por último, ¿cuál es la actitud del pequeño productor cuando el programa les propone una integración al sistema, confían, aceptan las propuestas, participan, se integran?

MAURICIO: Bueno, mirá, bueno, esa es una buena pregunta. Mirá eeh, nosotros creemos de que el pequeño productor, digamos, habría una disociación entre la bodega y el pequeño productor. Eso era una cuestión que estaba



bastante marcada y que se notaba en las encuestas que nosotros les hacíamos había una disociación porque no había una interrelación... a parte de la relación comercial no había una interrelación en la producción. El pequeño productor es un tipo desconfiado, siempre es desconfiado porque ha vivido muchos traspies en su, en su, en sus años, digamos, de producción, digamos. Muchas veces por..., producidas por falta de pago de la..., de los lugares de..., de establecimiento que se la vendían entonces el pequeño productor desconfía en el conjunto. Como nosotros le propusimos al pequeño productor un esquema que era bastante... para él era bastante simple de que el... tuviera relación a través de este contrato con una bodega que él conocía, el pequeño productor empezó a tener confianza pero esa confianza se logro en estas reuniones que nosotros hacíamos en los Centros de Desarrollo Vitivinícolas. Es decir, nosotros hicimos más de 150 reuniones y tuvimos y juntamos más de 4.500 pequeños productores que le explicamos el proyecto y muchas veces en estas reuniones los pequeños productores nos hacían observaciones que nosotros atendíamos y que nosotros cambiamos el proyecto. Y a los 2 o 3 meses volvíamos, estos 4 años que nos llevo a nosotros digamos el..., el todo el papelerío toda la formulación del proyecto ante el BID y ante la nación, la nación Argentina, nos permitió tener una muy buena relación una muy buena intervención con el pequeño productor y al establecimiento al que le vendían. Entonces se cambiaron mucho las cosas que nosotros proponíamos del gabinete, se iban cambiados en la realidad del pequeño productor, entonces el pequeño productor empezó a tener confianza en el proyecto.

- Porque era escuchado.

MAURICIO: Exactamente, pero cuando te digo que muchas cosas se cambiaron, se diseñaron..., es más hasta se rediseñaron cosas a través de las sugerencias del pequeño productor porque el pequeño productor conoce, digamos, eeh, desde su actividad. Digamos, no hay que..., está bien a lo mejor está alejado, no tiene estudios, pero él ha vivido toda la vida esto, va a seguir viviendo de esto y conoce, digamos los, los avatares de la vitivinicultura. Entonces eeh, creo que eso

fue lo bueno de este proyecto, el haber estado primero atendiendo en el Centro de Desarrollo Vitivinícola porque esos Centros de Desarrollo Vitivinícolas cuando empezó el proyecto BID tenían ya 2 años de actividad. Ya habían trabajado con los productores, había una cierta relación, había una cierta confianza con el técnico, es decir, el pequeño productor muchas veces no deja entrar al ingeniero agrónomo a la finca. Hay que ganarse la confianza, hay que tomarse un mate, hay que charlar con él y a partir de ahí uno le empieza a decir “don Juan esta arando mal”, “está haciendo esto mal” y si hay confianza sino no... te atienden desde la tranquera para afuera y también el ingeniero que va a la finca tiene que tener un perfil especial, digamos. Tiene que ser un ingeniero, además que son ingenieros jóvenes, ingenieros que les gusta el trabajo con el pequeño productor, digamos, tenes que tener una cierta vocación. No es lo mismo manejar una finca de 200 hectáreas con una tecnología de primera que manejar una finquita de 5 o 10 hectáreas con un tractor viejo, con un, con un, que sé yo, con herramientas obsoletas, entonces esta relación que hubo fue muy buena eso nos permitió que el pequeño productor confiara más.

## **Entrevista 4- Carlos.**

1. La COVIAR como función administradora tiene como visión y objetivo promover la implementación del PEVI 2020 a través de la organización e integración de los actores a la cadena productiva, con respecto al tercer objetivo estratégico que busca estimular el desarrollo de los pequeños productores a integrarlos a la cadena y desde el inicio del programa en el 2005 y haciendo un corte en el 2010, ¿Usted cree que los objetivos se han cumplido, dentro de ese tiempo?

CARLOS: Y más o menos, los objetivos que habíamos planteado en el directorio de la COVIAR se han ido cumpliendo principalmente hay dos hechos muy concreto en respuesta a esto, primero la creación de los centros de desarrollo vitícola, que son centros o ventanillas tecnológicas para el pequeño productos pensando en la innovación tecnológicas, y la innovación organizacional, hoy tenemos 12 funcionando en todo el país , quedan algunas zonas donde tenemos que reforzar, que ya están en carpeta, hasta el momento de ese punto de vista yo creo que sí, se cumplido bastante el objetivo de acercar la tecnología a los pequeños productores

2. ¿Y en qué porcentaje cree que se ha cumplido?

CARLOS: Y hablar de porcentaje no es tan fácil, pero, es difícil hablar de porcentaje ya que no hemos puestos metas cuantitativas, habíamos dicho vamos a tratar de crea la mayor, o cubrir toda la región vitivinícola, si de ese punto de vista hemos cumplido el 100%, tenemos centros en Catamarca, centros en Rio Negro, en Mendoza, en San Juan y en la Rioja, o sea, en las principales provincias vitivinícolas ya hay centro de desarrollo funcionando y bueno, si lo vemos de ese punto de vista hay en 100% de cobertura también se han cumplido muchos las metas que teníamos ahí que eran cuantificar e identificar, en términos de identificar al pequeño productor lo que hace a su relación con la vitivicultura, su infraestructura, etcétera, eso también se ha ido completando el fichaje de productores identificándolos y conociendo como es su estructura productiva, eso nos facilita a

nosotros la identificación de problemas y la estrategias de intervención con los pequeños productores. Y con respecto al otro tema sabemos que uno de los problemas graves es el financiamiento del pequeño productor, se iniciaron las inclusiones con el banco inter americano de desarrollo y se pudo implementar el prestamos VI aporte muy directo al productor, es forma de subsidio y pensando en la integración vertical del productor al negocio vitivinícola un numero objetivo de la COVIAR que creo que se está cumpliendo.

3. En cuanto a eso, ya que toco el tema del financiamiento del vino, en la actualidad la economía argentina está pasando por un periodo de inflación que puede llevar una variación de precio en el vino, con respecto a esto de los contratos que tienen los productores a 10 años con las bodegas, ¿cuál cree que es la actitud del pequeño productor frente al cambio durante 10 años, para un contrato con una bodega y esa incertidumbre que ahí de precios?

CARLOS: Y, la incertidumbre de precios existe, de todas maneras los mecanismos previstos, el contrato que se firma con la bodega de esta integración a 10 años, los precios son precios referenciales de mercado, no queda deliberado a una negociación entre bodega y productor sino está asociado a un precio referencial de mercado por un montón de indicadores, eso asegura que si bien los precios no se van a disparar para ninguno de los dos lados es como un reaseguro, tanto como para la bodega como para el pequeño productor. De todas maneras es una incertidumbre, yo coincido que el pequeño productor, e inclusive ella misma bodega a firmar un contrato por 10 años es medio complejo pero yo creo que es mecanismos a una integración más directa al negocio y también que el productor tenga una previsibilidad en la venta, no en los precios pero si en la venta.

4. A partir de la reconversión del '90, si bien la industria vitivinícola mostros señales positivas tanto en el mercado interno como externo, pero por otro lado dejo afuera a pequeños productores con una baja rentabilidad una alta vulnerabilidad, o directamente desapareciendo del mismo negocio. Después de la formulación del PEVI 2020 los pequeños productores tienen más facilidad de

integrarse a los distintos proyectos que ha generado la COVIAR, ¿Usted cree la vulnerabilidad a disminuido para ellos?

CARLOS: Sí, los proyectos que tiene la COVIAR de impacto directo, porque podemos hablar de proyecto de impacto directo e indirecto, los directos son los que te acabo de nombrar, PROVIAR y los Centros de Desarrollo Vitícola, ya como indirectos aparecen todas las otras actividades de la COVIAR tendiendo a promocionar el consumo, eso implica que no se caiga el consumo en Argentina, a mantener los niveles de calidad, bueno, un montón de actividades que son indirectos, indirectamente lo afectan, no directamente, bueno la vulnerabilidad no solo está asociado una política de la COVIAR sino a una política macroeconómica mundial y del país, si bien las acciones contribuyen, pero también hay externalidades que condicionan un poco la vulnerabilidad para ese sector, y coincido con vos el más vulnerable, pero bueno, todo lo que se hace o pretendemos hacer desde la COVIAR es reducir ese grado de vulnerabilidad de alguna manera, a través del salto tecnológico, la innovación tecnológica y asociarlo al negocio.

5. ¿Usted cree que los pequeños productores tienen conocimiento de todos los proyectos, que conocen el tipo de apoyo, bueno, estos proyectos que están funcionando justamente para ellos?

CARLOS: Mirá, yo creo que en general todos aquellos que están cercanos a los Centros de Desarrollo lo conoce, los productores que de alguna manera trabajan dentro de los programas de capacitación, de formación, todo lo que se inspira hacer en los centros o que participan en los consejos de los Centros de Desarrollo conocen perfectamente las actividades que desarrolla la COVIAR. Igualmente creo que todo el sistema cooperativo que es una parte importante de los pequeños productores aquí en Mendoza principalmente, conocen también bastante nuestras actividades puede haber gente que, bueno, también hay una cierta difusión a nivel de medios masivo de comunicación de la actividades de COVIAR. No te sabría decir con certeza o precisión qué porcentaje de pequeños productores conocen o no las actividades, yo creo que la información esta, quizás que no llegue o que el

productor no se interese, o vea como una cosa difusa la COVIAR puede ser en algunas regiones no hay duda que pueda ocurrir.

6. Si nos focalizamos en el sector privado, ¿Usted cree que existes acciones que tienden a apoyar el desarrollo de pequeños productores?

CARLOS: No es tan fácil encontrar acciones concretas. Cuando uno se refiere al sector privado, me imagino una empresa que trata de aglutinar o, favorecer o, iniciar una política de apoyo al pequeño productor, yo personalmente no lo conozco lo único que está apareciendo es esto de de PROVIAR, porque en realidad ahí si el sector privado es una pata clave en la bodega, para aglutinar al pequeño productor. El otro sector privado que si apoyo al pequeño productor es la cooperativa, FeCoVitA o ACOVI, Asociación de Cooperativa Vitivinícola de Mendoza, que tiene programa específico para el pequeño productor del cual nosotros estamos participando activamente con un convenio firmado ya hace 5 años, con muy buen actividad, conseguimos un subsidio de la FAO para un montón de cosas que venimos realizando, sea capacitación etc. Bueno, el apoyo siempre pasa más por la organización del sector que por una empresa y el caso de la Federación de Cooperativas.

7. Y si nos focalizamos sobre el sector público, el gobierno después del 2.005. ¿Hay medidas de alguno de estos gobiernos que hayan sido contraproducentes a las planteadas por el PEVI 2.020?

CARLOS: De política de gobierno, no, yo creo que todas han sumado con mas, menos impacto, con mayor o menor incidencia en el sector que se yo, pero no ha habido una medida en contra, no conozco una medida que haya sido en contra de eso, como te digo quizás alguna de la medidas han sido neutra que no han tenido mucho impacto, algunas más impacto, pero en contra no ha habido, desde mi punto de vista.

8. ¿Qué implicancia tiene la declaración del Vino como Bebida Nacional por parte del gobierno, como repercute esto en el sector de los pequeños productores?

CARLOS: Directamente al pequeño productor, quizás el orgullo de ser un productor de la Bebida Nacional, es algo más moral que económico. En lo económico puede tener un impacto indirecto, porque es una medida de promoción del consumo de vino. La producción de vino Argentino, eso tracciona, o pretende ser una traccionador entre otras medidas del consumo indirectamente esta impactando sobre el pequeño productor, pero es por ahí, no es mucho más impacto que eso

9. ¿La línea de acción desarrollada por los proyectos implementados de la COVIAR contribuyen a un manejo sustentable de los recursos, lo que es suelo, agua, plantas, por parte del pequeño productor?

CARLOS: Si eso, por lo menos todas las actividades nuestra que están involucradas con COVIAR, tenemos esos tres y alguno más concepto de sustentabilidad, digamos, porque son el eje, del INTA. Uno de los tres ejes que se maneja el INTA, en este sentido, por ejemplo planteamos e incluimos adentro de PROVIAR todo lo que equipamiento de riego presurizado que es una manera de aumentar la eficiencia del uso del agua, la conservación del suelo, bueno, siempre tendemos precisamente a eso, es uno de los objetivos.

10. Y, por ultimo. ¿Cuál es la actitud del pequeño productor cuando el programa les propone una integración al sistema, confían, acceden a las propuestas participan...?

CARLOS: Hay de todo, o sea, hay gente que no confía, hay gente que confía y hay gente que queda ahí en la duda. Y bueno, entra y sale, pero yo creo que en base a la población que se está llegando a través del COVIAR. Los Centros de Desarrollo es mas la gente que confía y como todo no es cierto en la vida, uno empieza a creer mas cuando algo le ocurre a otra persona y eso es lo que va pasando sobre todo con el tema de los subsidios, y el programa de integración vertical de los

productores de PROVIAR. Cuando el productor ve que el vecino a podido instalar un riego por goteo, ha podido comprar un tractor o cambiar el tracto, la pulverizadora o a podido mejorar su infraestructura y bueno, empieza a creer que esto no es cuento esto es real, esto está pasando y bueno, ahí yo veo que se empieza a producir esto un efecto dómimo de confianza generalizado...

- Que tardara un tiempo.

CARLOS: Claro, estos fenómenos no son inmediatos, sin duda.

-Entre lo que yo he leído hay entre 8 o 10 mil pequeños productores y más o menos la mitad está integrado.

CARLOS: El problema siempre es llegar a que es un pequeño productor, la línea esta media difusa, la línea no está muy definida de que es un pequeño productor

-Es bastante complejo.

CARLOS: Hay que definirlo más, porque si uno salta de 10 a 20 hectáreas hay un límite ahí...

-Yo estaba trabajando con los productores del Oasis Norte hasta 15 hectáreas con ellos

CARLOS: PROVIAR toma 20.

11. ¿Qué pasa con aquellos que no están integrados?

CARLOS: Y es lo más difícil.

-¿Por qué?... ¿usted sabe el por qué?

CARLOS: Hay una tradición de baja integración, está asociado a la naturaleza humana no es tan fácil juntarse tener objetivos comunes. Muchas veces no aparecen los liderazgos necesarios para que ocurran estos fenómenos que son importantes, sin un liderazgo clave en todo esto no es tan fácil. Y bueno, a veces yo



creo que no hay suficientes líderes en el sector como para poder decidir aglutinar iniciar un proyecto en común de desarrollo de integración, bueno eso no es tan fácil.

12. Y en cuanto al financiamiento ¿Los proyectos tienen el financiamiento necesario para seguir funcionando, o si el proyecto se tiene que modificar algunas cosas?

CARLOS: No, el Centro de Desarrollo que son financiamientos tripartitos por decirlo de algún modo, que son gobiernos provinciales la COVIAR y el INTA, tenemos el funcionamiento asegurado, digamos. El compromiso y el aporte de fondo está asegurado, y PROVIAR, bueno un préstamo tiene más termino de ejecución, bueno de ahí se verá que podemos seguir, estamos trabajando para pensar en un proyecto dos, un PROVIAR 2.

## Entrevista 5- José.- CDV

1. ¿Desde la COVIAR y sus distintos proyectos, se acercan a Ud. a buscar información o buscarle alguna alternativa a su producción?

JOSÉ: Bueno, esteee podríamos decir que la alternativa que tenemos es buena en ese sentido, ¿no? De que cualquier problema que tenemos nosotros nos comunicamos con la INTA y acá la chica que ella tiene contacto con ellos. Vienen ellos a ver cuál es el tema, que es lo que necesitamos, que lo que, que problemas tenemos. Y a través del asesoramiento de ellos es lo que nosotros aplicamos a la viña. Eso es lo que nos salva a nosotros, porque un año perdi toda la cosecha yo, cuando todavía no, no tenía comunicación con ellos, este perdi toda la cosecha, se perdió toda la cosecha, toda la uva estaba en el suelo. Que fue, que fue la enfermedad que tuvo no sé.

HIJO DE JOSE: Claro, tenemos el ingeniero que viene aquí. A medida que nos hace falta lo llamamos. Ellos acuden.

2. ¿Ud. tiene interés en cambiar su situación actual como PPV?

JOSE: si

3. ¿Cómo accedió al proyecto? ¿a través de que medio se informó de las acciones de la COVIAR?

JOSE: Yyyy y fue a consecuencia de la necesidad que teníamos y se perdió toda la cosecha. Entonces, fui a una Sra. que es química, ahí. Y me dice: “Mire yo lo único que le puedo ofrecer son los remedios que yo vendo”, dice. Y le digo “¿Pero no hay otro medio?”, “Y bueno vaya a INTA, pué”. Entonces (no se entiende) tenemos la comunicación. Desde entonces tenemos la comunicación y bueno, nos han llevado ahí a varios proyectos que han ido a ver a otros lados que hemos visto la forma de trabajar y bueno, nos interesa porque la otra gente que han ido a ver tienen buen resultado.

-Evidentemente esto ayudo a mejorar la calidad de la uva, ¿no?

JOSE: Exactamente. Este año teníamos una cosecha hermosa, pero nos arruinó la piedra. Tenía una cosecha extraordinaria.

HIJO DE JOSE. Sí, nos daño. El 75 me tasaron a mí.

4. Ud. desde que está integrado al Proyecto ¿ha incorporado tecnología a la producción? (tractor, riego por goteo, etc.)

JOSE: No. En realidad este año nos perjudico, porque pensaba comprar un trator este año yo. Porque el trator que tengo es muy ancho, ya no se puede cerrar más, y cuando crece el follaje, cuando crece un poquito el brote ya me lo tira todo al suelo. Entonces no lo puedo meter a la viña.

5. ¿Y el riego como es acá?

JOSE: El riego es por turno acá.

6. Ud. desde que está integrado al Proyecto ¿esto le facilitó el acceso al financiamiento necesario para que su viña le sea rentable? ¿Tienen algún tipo de financiamiento?

JOSE: No.

SILVANA. No, porque ellos estaban con un problema dominial, de titularidad. Ahora ya van a estar en la segunda convocatoria. En la primera etapa no porque tenía problema de dominio. A ellos se los ha incluido, se está tratando de ver un financiamiento para él, particularmente.

7. Su integración al Proyecto ¿significó una mejora en el nivel de ingresos?

JOSE: Si, si ha habido.

8. Integrarse al Proyecto ¿disminuyó los riesgos climáticos (granizo, helada, etc.) y costos (mejoras en la gestión) de su producción de vid?

JOSÉ: Si. No, o sea mejora en los costos no ha habido.

SILVANA: Claro, o sea del solo hecho que te digan que lo apliques en la oportunidad en que corresponde, eso es un beneficio para ellos. Quizás lo aplicas en un momento que no es el adecuado, y perdiste. Si no lo aplicaste en el momento en que la planta lo ha requerido es pérdida, no lo aprovechaste al máximo.

HIJO DE JOSE: Si, no cuando me toco la piedra se me empezó a podrir viste yo. Tonce llamamo al ingeniero y le dije que se le puede echar para la pudrición y bueno, nos hizo comprar un remedio, que lo sacamo financiado ese remedio, y cortó la pudrición. Ese momento fue efectivo. Porque como ella dice se echó a tiempo.

SILVANA: En la primera oportunidad que tuvimos los primeros contactos que él te comentaba que había perdido toda la cosecha, era un ataque de Botritis que tenía, el no había aplicado nada porque no lo había detectado la enfermedad a tiempo”...

JOSE claro, yo andaba en la viña y no lo había detectado. Y, lo pareció como quien dice de un día pal otro. Cuando lo voy a ver la viña de este cuartel, digo yo, esto parece que se está enfermando, ¿eeeh? Entonces vine a la Sra. y la busqué y le digo vení a fijate, porque estamos acostumbrados a caminarlo con ella. Y no había notado nada. No, yo noto, el digo, que no está este que está cambiando de color y tiene una (no se entiende) como si fuera pronospera. Y bueno, vinimos y lo miramos con mi señora y ya no hubo caso, estaba metido. Había avanzado mucho. Ahora cuando ello nos han aconsejado de el tiempo del crecimiento del brote, de 15 a 20 cm. la curación, lo hemo curado a esa época, y cuando estaba terminando el cuaje lo hemo güelto a curar y otra vez. Entonces la viña se mantiene bien, estamos llevando los consejos de e No si este año venía hermosa, estaba bien cuidada. Nada más que nos daño la piedra. La humedad que había, el daño y golpe de la piedra.

JOSE. Yo le he calculado como parte de baja, 30 mil kilos menos. Lo menos que sacó, yo le he calculado de los 80 a los 100 mil kilos de uva. Y me han faltado los 200 kilos pa' los 500.llos.

HIJO DE JOSE. Habiendo una buena cosecha con las hectáreas que están puesta nada más acá. Tiene que estar, una buena producción tiene que estar alrededor de 1100 a 1200.

SILVANA: tiene un 75% de daño.

JOSE. Sí, sí. Yo he ido a un proyecto de tela, de la YPF para allá. Ante de la ferretería (fondo de la transformación. Pp de hasta 10 hs, es 0 interés, financia la colocación de la malla. Con 3 años de gracias y 10 para pagar) ahí nos dijeron que nos podían poner la tela. Mandaban a poner la tela y todo. Y bueno que lo arregláramos... yo no lo pude hacer porque no tenía la escritura todavía en la mano.

HIJO DE JOSE. No podíamos porque la dueña falleció, quedó una nieta, que vive en EEUU y no podía venir, no podía venir. Ha venido este año y ya pudimos hacer la escritura. Esa es la traba que tenía, pero ahora ya si.

SILVANA: Ese ha sido un que él ha tenido. Ese ha sido el problema de el para acceder al proyecto BID y ahora en la segunda convocatoria lo hacía con el certificado de escritura en trámite lo podían hacer.

JOSE. Le vendemos al Sr. Maragnon y este ano le vendido a Ascona.

SILVANA. Bueno, por ejemplo ese es otro tema. Ellos tienen que vincularse con bodegas que estén dentro del proyecto. Porque por ejemplo Maragnon no están en el proyecto de la COVIAR, ellos no son bodegas que estén involucrados. Nosotros estamos tratando que acá en la zona ingresen las cooperativas, las cooperativas de la zona si, entonces el va a tener que hacer contacto con las bodegas de la zona que estén en el proyecto, también. Porque si no, no pueden acceder al beneficio. Para que ellos reciban si o si el subsidio va a depender de la bodega con la que estén vinculado porque hay bodegas que no han

entrado en el proyecto. Para poder acceder al beneficio dependen de que la bodega con la que ellos estén vinculados ingresen. Nosotros acá en San Martín hay una bodega de Hugo Sogbi que muchos productores de California, de acá de la zona le llevan a él, y el no entro en la convocatoria entonces nosotros, justo yo ayer ya había tenido conversaciones cuando estaban en cosecha, cuando se abrió la segunda convocatoria y ayer estuve otra vez en contacto con el tratando de que ellos se interesen por eeh, entrar en el proyecto, porque si ellos no ingresan los productores que están vinculados con ellos tampoco pueden recibir y desgraciadamente muchísimos productores de nuestra zona no han accedido porque están vinculados a él, entonces quedan afuera del subsidio. La COVIAR creo que este martes tiene reunión con ellos para ver si... de que ellos les interesen inscribirse en el programa, para que los productores que están con ellos puedan acceder. Bueno, esa es la tarea.

SILVANA: Que no está en el proyecto de la COVIAR, las cooperativas de la zona si, ellos tienen que hacer contacto con las bodegas que estén en el proyecto.- explica el sistema del BID. Incluso la malla creo que esta alrededor de 23 mil pesos /24 por hectárea, y te dan hasta 3 mil dólares por hectárea, la mitad de la malla te la financian, o sea la mitad de la malla por hectárea esta subsidiada en el proyecto. A lo mejor no le puede poner a las 3, le alcanzara para ponerle a 2, pero ya tenes 2 aseguradas que te garantizan la cosecha.

JOSE: Es una garantía la malla.

9. ¿Cómo percibe la situación actual del PPV?

JOSE: La verdad que he es muy difícil para uno, por lo menos para nosotros, por ejemplo necesitamos algo, nos quedamos con lo que necesitamos porque no tenemos los recursos como para hacerlo. Mire pedían por un tractor 20 mil pesos, y no lo pude comprar. Claro a mí el tractor me hubiera sido muy útil, ese lo hubiera agarrado ese otro y lo hubiera vendido aunque sea por 10 y le hubiera puesto 10 mil pesos más y me compro el tractor ese que me hace falta para eso. En cambio tengo que pedirle al hombre que vive ahí, el Felipe, que me cobre la hora o

el gasoil. Es demasiado güeno, güenisimo el hombre, me cobra el gasoil no más. Échele el gasoil y métale, dice, con eso trabajo yo no ma. Pero no es cuestión eso, no me quero atener a eso.

10. ¿Conoce otros proyectos o programas de la COVIAR? ¿Ud. tiene acceso a estos?

JOSE: Mmmm, no...

11. Sus hijos ¿están interesados en continuar con la viña?

HIJO DE JOSE: Si, somos yo con él lo que estamos siempre acá. Mi otro hermano tiene trabajo, mi hermano mayor se dedica a lo que, trabaja en la empresa de vehículo (compra y venta de camiones) y mi otro hermano trabaja en la Municipalidad. ¿Se va a venir a meter en la viña? Lo que mantenemos acá es yo y el y mi sobrino que estamos ahí. Y lógico buscamos que se mejore, incluso yo he puesto los alambres, tenía la idea de levantar lo parrales, pero también nos falta el material. Estamos ahí que lo queremos hacer pero no, nosotros el recurso nuestro es hacer algo afuera que nos deje una monedita y con eso ir metiendo acá. Es la única manera que lo podemos hacer, tenemos que salir a trabajar afuera para poder echar acá, y nos ata de las manos a veces.

12. ¿Cómo ve el futuro de la actividad vitivinícola?

JOSE: Está bien, por lo menos yo lo veo que ta bien. Incluso que si, hablandolo en nivel común así, si el bodeguero fuera consiente no cierto sería mejor. Porque yo el anteaño pasado vendí a 175 el quintal de uva a Maragnon, este año me querían pagar a 150, ¿se da cuenta? y fui a este otro hombre y me pago 170, ¿se da cuenta? 25\$ por quintal menos, por eso le digo si los bodegueros fueran consiente... y este año va a cambiar de categoría, a una categoría mucho mejor, así que yo creo que va a tener un poquito mayor de valor.

HIJO DE JOSE: Este... trato con la bodega, llegamos a precio y ahí levantamos. No podes levantar uva sino fijaste el precio. Fijate si vo levanta uva y te

vienen con el billete en la mano y te dicen que te van a pagar 2 mangos, y ya tas metido. Tenes, que antes de levantar llegar a un acuerdo para levantar la uva.

SILVANA: Y eso que de un año a otro el gasoil aumentó un 40%

HIJO DE JOSE: Usted ha visto que este año han cambiado de categoría la uva, es una categoría mucho mejor, por ahí tiene un poquitito mas de valor.

JOSE: No, si este año teníamos una cosecha inmensa, había cualquier cantidad de uva. Si usted ponía no ma. Si, le decía yo a mi señora, cuando pongan el tacho lo van a llenar, lo van a llenar ahí. Porque había uva pero en cantidad, y vino la piedra y se mandó a Lavalle.

13. ¿Qué cosas deberían suceder para que su actividad como productor le trajese más satisfacciones?

HIJO DE JOSE: Yo creería que lo único que tendría que suceder es poder levantar una cosecha como corresponde (no se entiende) el pago de los quintales y otra, como te digo, poder levantar la uva. Nosotros si hubiéramos podido levantar lo que había a nosotros nos hubiera venido muy bien. Y el precio, bueno, estaba un poco bajo, pero al tener la uva, levantar la calidad que había era un importe lindo, pero nos llevo como te digo el 75 por ciento, y el precio bajo, y entras a hacer numero los gastos el trabajo y, cuando quisiste acordar saliste casi redondo. Entonces esas son las incoherencias, la base es como te digo, es poder de que vos mantenerla, y lo que le eche vos a fin de año que vos lo podas levantar. Levantando y que haiga un precio noble pa nosotros está bien. Nos e útil, porque suponele ahora no llevo a los 500 quintales, pero si yo levantara 800 quintales seguro, yo con 800 quintales al precio que estaba ya era otra diferencia, ya me hubiera alcanzado para comprar el trator. Sin embargo no me alcanzo. Entonces esas son las diferencias, de poder cosechar. Ese es el beneficio que quisiéramos tener. “ahora tenemos que hacer la poda, cuando podamos mover la tierra, partir y poder echarle guano, que se yo lo que le vamos a echar a la vina porque me allá me ha quedado medio viaje de guano



en el (no se entiende) y medio viaje que ya esta pagado del año pasado. A ver si le puedo echar con tiempo para que trabaje bien la vina, No si este ano le hizo bien el guano a la vina, anduvo bien, anduvo bien, si era inmensa la cantidad que tenia.

JOSE: En el asesoramiento de INTA está bien, porque ayuda mucho. Sí, nos ayuda mucho, una barbaridad. Si. Y la atención que tienen.

HIJO DE JOSE: Si, si ayuda mucho. Cuando los llamamos ellos saben los nombres a los remedios, la enfermedad uno no la conoce y ellos ya saben.

SILVANA: Lo que pasa que acá mucho la gente, por ejemplo, con nosotros lo que hemos podido percibir es que muchos productores directamente van al agroquímico, y por lo general... y el te va a querer vender. Te va a decir póngale esto, póngale lo otro. Te va a decir con total de venderlo porque él vive de eso. Eso es lo que siempre hemos tratado de hacer ver al productor que aproveche que el ingeniero esta para asesorarlo en esos temas. Porque el que vende agroquímicos le va a vender lo que , o sea sí puede ser que ande, pero a lo mejor hay otro más barato que puesto en otro momento, o sea todo lo preventivo es siempre mucho más barato que lo curativo, a eso es lo que siempre apuntan los consejos que le dan los ingenieros.

JOSE: Y si ahora, este año para curarlo para que no se siga la pudrición eran \$ 800 el kilo.

SILVANA: Claro, eso es más caro que prevenir.

JOSE: \$ 800 el kilo me salió, menos mal diga usted que el hombre fue bueno porque me lo fió hasta que levantara la cosecha.

SILVANA: Y si, porque saben que la gente...

J. yo le dije directamente: mirá plata no tengo, si me lo fiás, si no hay problema. Después levanté la cosecha y le digo mirá ahora me van a dar unos cheques y voy a cobrar tal... no hay problema don Mondaca, vaya tranquilo, cuando tenga la plata venga.

SILVANA: Acá se ve la solidaridad, porque saben que la gente le va a pagar. Ellos viven de la producción, también, si no le fían no le dan la posibilidad al productor. El productor no va a poder comprar tampoco, es una realidad.

JOSE: Si es muy importante.

## **Entrevista 6- Memeco- CDV**

1. -¿Desde la COVIAR y sus distintos proyectos, se acercan a Ud. a buscar información o buscarle alguna alternativa a su producción?

MEMECO. Si, han venido.

2. -¿Ud. tiene interés en cambiar su situación actual como PPV?

MEMECO: Y, lógico, creo que todos queremos eso. ¿Eh?

3. -¿Cómo accedió al proyecto? ¿a través de que medio se informó de las acciones de la COVIAR?

MEMECO: Por medio del INTA, la cooperativa. Me citaron a reuniones y fui. Me gusta ir allá.

4. -¿Qué tipo de asesoramiento técnico recibe por parte de la COVIAR? ¿Con qué frecuencia?

MEMECO: Por ahí vienen, por ejemplo a mí me cayó un poco de granizo, ¿vite?, durante la cosecha, vinieron del INTA, de la Municipalidad.

5. ¿Con que frecuencia vienen?

MEMECO: Mirá, eh más o menos un mes por allí pasa un poco más o un poco menos, por ahí. Un poco que uno también se conoce, así que más o menos conocen el manejo de la finca. Entonces, también es un poco que por allí, ellos me dicen que no necesito tanto, tanto asesoramiento. Pero es lindo a mí me gusta, ¿vite? por' ahí uno puede estar equivocado lo que uno ta' haciendo y también para sentirse un poco más seguro.

6. -Dicho asesoramiento ¿ayudo a mejorar el rendimiento (volumen y calidad) de la uva?

MEMECO: Si, si, si. Si porque por ahí uno incorpora cosas que no, no ha incorporado antes, por ejemplo abono verde, cosa así ¿viste? Por ahí uno... Si, pregunta que por ahí me gusta ser un poco curioso y me gusta preguntarle a la gente

que sabe más, para eso estudio. Entonces, por ahí me dicen “si va a tener resultado”. Y me gusta experimentar por mi cuenta también.

7. -Ud. desde que está integrado al Proyecto ¿ha incorporado tecnología a la producción? (tractor, riego por goteo, etc.)

MEMECO: Si, si yo me inscribí en un subsidio que hubo por la COVIAR, ¿creo que era? Algunas herramientas, maquinas de sulfatar cosas así, yo tenía ¿vite? Pero he ido mejorando.

8. Ud. desde que está integrado al Proyecto ¿esto le facilitó el acceso al financiamiento necesario para que su viña le sea rentable?

MEMECO: Si, si. Es más por ahí me han ofrecido, y yo no he querido. Por ahí a tasas muy bajas. Por ejemplo para malla antigranizo, viste... pero yo no me quería. Era bastante interesante, pero yo no me metí porque como no tengo a nadie viviendo acá y que si la pones te la roban a los dos días acá. Pero si, me ofrecieron. Si, si. Si en el caso este que es Sirath, tengo poquito Siraht, esa si tengo interés de protegerla. Pero es la que más se está valiendo. Esa si tengo interés de protegerla, si, si.

9. -Su integración al Proyecto ¿significó una mejora en el nivel de ingresos?

MEMECO: Yo pienso que si, si uno recibe más... o sea te explico si yo en la finca los gastos anuales son los mismos, pero si yo tengo mayor rentabilidad yo creo que me queda más margen para ser útil, y bueno lo utilizo en la familia, que se yo. Si siento mejora.

10. Integrarse al Proyecto ¿disminuyó los riesgos climáticos (granizo, helada, etc.) y costos (mejoras en la gestión) de su producción de vid?

MEMECO: Si, si. (No tiene malla antigranizo)

11. -¿Cómo percibe la situación actual del PPV?

MEMECO: mira pienso que si comparamos con otros años, no estamos tan, tan mal. Yo, en caso mío, lo único que me quejo tengo muy bajo precio, por ejemplo en las uvas. Yo Tengo tintas y de acá para allá Pedro Giménez, que no valen nada. Entonces un poco viste que....Pero por el resto de la uva, está especialmente, esta que es Sirath. Yo en caso mío los últimos años creo que es un poco mejor que años anteriores. Porque Yo vengo sacando casi la misma cantidad, más o menos casi la misma cantidad, me varía muy poco la cosecha. Eso es lo que intento, sacar todos los años la misma cantidad .no sacar una superproducción este año y el año que viene no tenes viñedo, yo más o menos saco poca diferencia en quintal pero noto ¿vite? que los últimos años ha mejorado un poquito. Para mí ha mejorado, uno está contento porque la cuenta de uno suma un poco mas de números pero por otro lado también suman los gastos. Pero...ha habido años peores. Si, si.

Yo hace 10 o 12 año que tengo esta finca, yo he sido contratista toda la vida, finca propia es esta. Hace 3 o 4 años que me he integrado al INTA, con lo que respecta al tiempo que yo llevo. Sí, hay cosas interesantes.

12. -¿Conoce otros proyectos o programas de la COVIAR? ¿Ud. tiene acceso a estos?

MEMECO: Si, participo en este. Por ahí me han invitado a otros, he ido en cuento a subsidios, que se yo, pero no lo he accedido.

13. -Sus hijos ¿están interesados en continuar con la viña?

MEMECO: Y, tengo uno que yo tengo uno que estudia enología, lic. en enología, así que. Ese me lleva la mitad de lo que saco. Así que te imaginas, por lo menos está integrado en las ganancias que da la viña

14. ¿Cómo ve el futuro de la actividad vitivinícola?

MEMECO: Mira si lo siguen haciendo participar hasta este ultimo momento, creo que antes estábamos un poco olvidado me parece, antes un grande y un pequeño eran todos iguales. Y bueno, lógico que los grandes tenían mas beneficios, en mano de obra, tenían pozo, en muchas cosas, siempre se hace más

fácil, estos últimos años está bastante mejorando un poco para el pequeño productor, me parece, están mirando, están inclinando. Por algo ha de ser que los grandes que dividieron todo, para tener finquita de 4/5 has.

15. -¿Qué cosas deberían suceder para que su actividad como productor le trajese más satisfacciones?

MEMECO: Y mira, que se yo. A parte digamos de poder tener, viste. De proteger la producción, pienso que estamos un poco atrasados en cuanto a otras naciones. A lo mejor hay naciones, como te diría, por ejemplo yo quisiera plantar un pedazo y no se que plantar, planto lo que a mi me diera la gana, que no se si después me va a ser rentable. A lo mejor en otras naciones te dicen “no, tenís que plantar tal variedad” pero después te están asegurando la cosecha. Es lo mismo que tratas de sacar quintales y quintales, es lo mismo sacarle 100 quintales a 1 ha que sacarle 300 y si le sacas 100 no te es rentable. A lo mejor en otras naciones, te aseguran que si vos le sacas 100 quintales pero te mejora la calidad y te aseguran mejor el pago. Yo creo que un poco, eso falta que te asesoraran en este sentido, pero para que? Porque a la ve, a lo mejor por ejemplo en esta próxima vendimia nosotros sabríamos más o menos cuánto va a vender el litro de vino de esta variedad, en cambio así no sabes. Yo, yo, no se si me explico, yo de eso que ves sembrado para allá es Pedro Jiménez, y lo voy a injertar y me da 300/400 quintales la hectárea. Una súper producción, pero lo voy a injertar porque no vale nada. A lo mejor yo lo injierto y lo que voy a sacar no vale nada la variedad que voy a poner. Eso es lo que pasa, falta un poco en ese sistema de seguridad. Uno lo consulta con el bolsillo, los 100 quintales que saco de acá equivale a los 400 de Pedro Jiménez. Sería mejor tener una seguridad. Es un poco el comercio de las bodegas. Menos mal que se frena un poco con FeCoVitA, no es como era antes que se juntaban los bodegueros y te bajaban el precio y tenias que regalar las cosas. Se juntan en la mesa un montón de chicos y los grandes y hacen un monto grande entonces en el mercado te mantienen un poco el precio, sino lo fijan 2 o 3. Es como te digo no hay un régimen que diga el gobierno tiene que valer tanto.

Al productor te lo pagan \$1 el blanco y si lo vas a tomar en cualquier lado el más barato te lo van a cobrar \$ 10. Yo me parece que el Instituto nunca hizo mucho hincapié en defender al productor, por algo fue que se hizo FeCoVitA, las cooperativas. El INV dicen que está integrado por distintos colores políticos... Claro, era un desastre cada uno le ponía el precio, vos viste como es el sistema del comercio, cada uno quiere ganar lo que... si no hay quien le ponga una traba, ¿viste? Cada uno trata de ganar más. Y el último es el productor. Somos los primeros para darle la materia prima y los últimos en recibir, vos recibías lo que querían. Vos sabes que saben que la cosecha tiene un término y la tenés que sacar si o si, cuando la tienen ellos le ponen precio que ellos quieren. Ellos la pueden guardar. A vos te decían son \$ 2 o que te van a pagar \$ 0,40, vos tenías que aceptar todo lo que te dicen. O sea que estamos siempre en manos de ellos, ¿viste? Y gracias a Dios que hay cooperativas que están funcionando bien, no todas... pero la mayoría.

Creo que las cooperativas defienden un poco a los chicos, si no hubiese sido por el sistema cooperativo ya el productor hubiese desaparecido hace rato me parece. Y vos vas a un grande a ofertarle la producción y te preguntan cuanto tenés y decís 500/ 1000 quintales, en cambio va otro y le dice 10. Mil quintales, es otra cosa, el precio lo pone el productor. Y acá no, al chico le ponen el precio los demás.

Yo tengo un pedazo, de la finca de mi papá, que falleció. Y no se que voy a plantar, no sé qué voy a plantar... un poco que se están dando las cosas para las tintas, ¿viste? Así que eso que está ahí, lo voy a injertar para allá. Una viña que me da 300/400 quintales por hectáreas, pero es blanco que no vale nada, a \$1 la estoy cobrando y eta es sirath no es una uva fina y casi la estoy cobrando casi \$ 4. Así que 100 quintales de acá me equivalen lo mismo que 500 de allá, porque está al 4 por 1, entonces si vos así número: yo acá pago cosecha acarreo por 100 quintales, allá por 400, así que eso gastos te suman 100 quintales más. Es una barbaridad, y cobras menos. Es volumen lo que da no más. Por eso digo, por ahí saturamos el mercado con la misma variedad.

SILVANA: Si, pero ahora no, eso era antes era el tema ese que todos ponían un misma variedad.

MEMECO: Claro, pasaba igual que los chacareros, ¡un año valía el ajo y todos plantaban ajo! , y después no valía nada. Después al melón, ¡todos al melón! Y bajan el precio.

SILVANA: Yo creo que ahora como está dada la situación de la vitivinicultura es distinto acá, ha cambiado, no se da. Ahora hay mercado, han salido a buscar mercados afuera y la promoción, también, del consumo.

MEMECO: Yo algo que hallo que el asunto que no sé si va a ser malo es el asunto de las tintoreras. Toda la vida estuvo prohibido plantar tintoreras, antes te pillaban una cepa de tintoreras en el Instituto y te clausuraban el número de viñedo. Es una variedad para teñir, y la usan para teñir los blancos. Han pagado \$700 el quintal, una barbaridad, la gente que tiene eso esta... Es una variedad que no sirve, no sirve ni para comer, no sirve ni para tomar. Sirve para teñir, que debería ser bueno si se usara para como corresponde. Yo por ejemplo, tengo sirat y bonarda, a lo mejor el Bonarda no son de muchos colores. Si vos plantaras esas para que tu vino salga con mas colores, si viste? Para el mercado y todo eso. Pero no, agarran todas esas blancas que no pagan nada, te le meten un viaje de tintoreras y te hacen un tinto extraordinario. Entonces, como es lo permiten plantar? Hay finca que han plantado 20/30 hectáreas la misma finca te estoy hablando. Con tela y todo, han sacado 5000/6000 quintales, imaginate ¡la plata! Son el comentario de todo Lavalle y todo San Martín. Eso es la avivada, pero ¿quién se lo controla? ¡Estamos desprotegidos! El Instituto se lo tendría que clausurar.

SILVANA: Ahora la visión de la vitivinicultura es apostar a vinos de calidad, y con solamente con esa uva no van a hacer vino de buena calidad, la volverán a usar pero no creo que...

MEMECO: Mirá vos sabés que yo he llevado uva flete, ¿viste? Al Pirulo Jiménez y me llevo para adentro de la bodega y me enseñó, con 9 viaje de



mezcla o blanca no le interesa lo que sea, y un viaje de tintorerías tienen un tinto de todas las calidades, de sabor, aroma, todo, todas las calidades. Y eso no lo van a controlar y de algún lado tienen los medios para evadir, eso es lo que yo creo que estamos desprotegidos. Existen los estiramientos y hay estiramientos, ocurren en todas las bodegas. Si hubiera ganancia, pero la gente que hizo un vino más o menos, ¿viste? Que tal variedad vale tal precio, para todos iguales ¿viste? Y bueno el que hizo estiramiento todo es ganancia que por ahí a lo mejor si hubiera más control en eso, se podría sacar mejores calidades ¿viste? Porque si el precio del vino fuera mejores con mejor calidad, es más fácil sacarle a una viña 100 quintales nada más de producción que 300, porque la manejas mucho más fácil, no tenés amontonamiento de uva, no tenés pudrición, tenés más grado, echándole menos cantidad de agroquímicos, pero si no le hechas para que te de una superproducción no vivís.

## **Entrevista 7: Alicia - FODAPP**

1. -¿Desde la COVIAR y los distintos proyectos se acercan a usted para buscar información, alternativas a su producción?

ALICIA: No.

2. ¿Usted tiene interés de cambiar su situación actual como pequeño productor vitivinícola?

ALICIA: ¿Como que puede ser?

-Tener una mejor producción, poder hacer inversiones, el comprar sulfatadora o cambiar el alambre, no sé lo que necesite el de la viña.

ALICIA: Acá si estamos hablando de todo lo que se pueda hacer para mejorar si, y dentro de todo hubo mezcla que no tendría que trabajar parral 30 o 40 quintales y lo demás todo espaldero, son dos hectáreas, no es una finca. Pero estamos pensando en cambiar si puede de a poquito por tinta, y con respecto la maquina, más vale lo uno que puede, porque no puede estar con una palanquita chica pero bueno cada uno la usamos como puede.

3. ¿Quien la aconsejo cambiar las tintas? O usted porque lo ve en otros productores

ALICIA: Lo veo... yo acá quiero tener todo tintas.

4. ¿Cómo accedió al proyecto en el que está?

ALICIA: Por medio de la cooperativa, ellos avisaron y nosotros, Cooperativa Vitivinícola Nueva California.

5. ¿Recibía algún tipo de asesoramiento?

ALICIA: Si venia el ingeniero, Gabriela, Alejandro...

6. ¿Y el asesoramiento venia cuando usted lo necesitaba o venia periódicamente?

ALICIA: Venia periódicamente.

7. ¿Y este asesoramiento les ayudo a mejorar el rendimiento en cuanto al volumen, la producción, la calidad de la uva?

ALICIA: Lo que a nosotros nos dieron, que fue lo que nosotros pedimos, fue madera.

8. ¿Necesitaban cambiar los palos?

ALICIA: Claro, y eso es lo que nosotros ocupamos palos, para palos nada más.

9. ¿Ustedes planteaban que era lo que le faltaba?

ALICIA: Palos para la viña y así es que se iba cambiando

10. ¿Desde que está integrado al proyecto a incorporado alguna otra cosa aparte de palos, algún tipo de tecnología?

-ALICIA: No solo palos, lo único que se injertaron un poquito (ruidos inentendible) son uvas tintas. Claro porque están diciendo que hay que hacer esos cambios.

11. ¿Esta integración que tuvieron al proyecto, a ustedes le significo un mayor ingreso familiar?

ALICIA: Lo que mejoro fue el estado de la viña que estaba pésima de madera, pésima y hemos cambiado casi todas las maderas viejas y ahora vemos las viñas armadas como tienen que ser. Las producciones más o menos las tenemos de hace varios años atrás, lo que pasa es que se están viniendo abajo las producciones por la escases de agua que hay. El que no tiene poso, se viene con la producción para atrás, porque no tiene agua, cada vez menos agua, entonces sino le echa agua a la cepa no vive.

12. ¿Ustedes no tienen poso?

ALICIA: no, no, ahí como llegar al pozo, es un costo terrible ahora el pozo cerca de 300 mil pesos.

13. ¿Y cada cuantos pueden compartir un pozo?

ALICIA: Y según la dimensión del pozo pero cada 40 hectáreas, el agua esa que bien del dique bien claro no favorece a la tierra el gua que venía antes favorecía mas, cuidaba mas la humedad y ahora no.

14. ¿Desde que están integrados al proyecto pudieron disminuir algún tipo de riesgo, el climático, tienen problemas con las heladas, no tiene tela?

ALICIA: No, de heladas no, de cierto modo disminuir el riesgo es de la producción, ya que tenemos la madera, el invertir en palos, eso es sostener la estructura.

15. ¿Cómo percibe usted la situación actual del pequeño productor?

ALICIA: La situación actual nuestra es bastante crítica bastante, la vitivinicultura siempre ha tenido su mejora lindas...hace mucho que no son tan lindas y después se viene para abajo... (No se entiende) hace mucho años atrás que hubo un bum el precio de la uva que era fuera de lo común, pero esta difícil ahora, está bastante difícil y lo que complica mucho es lo que herramienta, lo que es curaciones, ahí un producto que cuesta 500 pesos la bolsa y usted va la semana que viene y le pueden pedir 500 o le pueden pedir 1000, nosotros poco usamos el insecticida, el Round up en la orilla nomas un poco, no nos gusta. Hace tres años atrás valía 160 este se fue un tiempito a los 300 pesos y ahora mismo el Darío nos vendió hasta 1200 pesos el bidón. Se abusan.

SILVANA: Es el principal problema que tiene el pequeño productor que no hay relación con los costos. El valor de la producción para un pequeño de 5-10 hectáreas es muy difícil afrontar el alto costo de la producción, ¿imaginas con dos?

ALICIA: Además dicen que en otras provincias empezaron a vender soja y empezó a venir menos para acá y le pusieron el precio que quisieron

16. ¿Conoce otros proyectos de la COVIAR, aparte del que está integrado?

ALICIA: No, se que ha habido por medio de la cooperativa se que había un grupo, son todos socios de la cooperativa, pero hay gente que está en el grupo están inscripta. Sé que hay que hacer unos trámites, que bastante cansadores son. Muy burocráticos y a nosotros nos ha pasado un caso en que está todo listo todo listo, se muere el padre, y pasa a la madre, pero cuando buscan las escrituras parece que no encontraban las escrituras. Ya cuando tienen todo, todo, todo, las escrituras, las fotocopias, lo llaman que tiene que presentarse en la casa de gobierno y fuimos y me dice, “mire acá hay un problema, falta documentación,” veo y estaba todo en la carpeta, me dice falta documentación, falta fotocopias, y miro la carpeta y estaban todas, entonces... Bueno nos dieron los palos que no vinieron bien, y ahora sé que hay gente que recibió maquinas.

17. ¿También por medio de la cooperativa?

ALICIA: No por otro proyecto de la COVIAR el del subsidio del proyecto BID, nosotros no estamos...

SILVANA: Ustedes al ser mayores de edad tienen que hacer un anticipo de herencia

ALICIA: Ya lo hemos hecho.

SILVANA: Tienen que acercarse a la cooperativa, el proyecto son 3 mil dólares por hectáreas y hasta un máximo de 20 mil dólares por productor.

ALICIA: Nosotros, ya tenemos todo las escrituras todo hecho con anticipo de herencia. Para anotarnos.

18. ¿Los que se encargan el tema de la finca son ustedes?

-ALICIA: Sí.

-¿Y sus hijos tienen interés en seguir con la finca?

ALICIA: Tengo cuatro hijos una chica y tres varones hay un varón, el segundo que hace mucho está trabajando mucho en Mendoza, en el Veá, se fue y quedó no ma' allá. Ahora los otros si trabajan todos arraigados, uno trabaja la viñita esa y el otro que es el mayor trabaja la viña de ella. Claro, porque son herencias de la madre y el padre de mi esposa, la otra viñita está en la otra calle.

19. ¿Sus hijos se dedican solo a eso?

ALICIA: No, no, tienen otra actividad sino no le permite vivir.

20. ¿Cómo ve el futuro de la vitivinicultura, el futuro del pequeño productor?

ALICIA: Muy difícil pensar que puede pasar, no se sabe si va a mejor o va a empeorar, es muy difícil, porque la uva no es un producto que es de primera necesidad, en una meso lo primero que falta siempre es el vino, digamos bien manejado, tiene que andar, porque hay que buscarle salir afuera. Según parece el mercado chino es un mercado grandísimo, si se pudiera dar un poquito ahí ayudaría mucho.

21. ¿Qué cree que tendría que suceder en cuanto a política para que esto funcione?

ALICIA: Es que de política no entiendo nada...

-¿Para que a usted le funcione que tendría que existir?

ALICIA: Prácticamente no creo en los político, pero creo que esto tendría que estar bien manejado, si esto estuviera bien manejado no tendría que estar como estamos nosotros, con el país que tenemos!! Tenemos un país muy rico en todo, en todo.

-¿Usted qué pediría para su producción? ¿Qué le haría falta?

ALICIA: En primer lugar agua, porque si no hay agua no podemos echar abono, ni guano, ni nada sin agua estamos malísimamente de agua, hay mucha gente que trabaja sin trabajar la tierra, hace riego por goteo y no la trabajan la tierra, no la aran no la rastrean, nada. A mí toda la vida me gusto arar. Y estoy viendo que no voy a poder arar. Ahora hemos regado un poquito de viña y si esa viña yo llego a mover la tierra a lo mejor no le voy a poder pasar el agua seguramente hasta fin de noviembre seguro, como estamos con el agua ahora. Y si ustedes, cuando esta el brote chico, viene un frío y (no se entiende) se hiela, se hiela con cualquier frío, pero estando asentada se defiende mas. El problema es que cortan mucho el agua en el invierno demasiado tiempo. Debería haber una buena política con respecto al agua, porque cada vez más barrios y más gente, toda el agua la sacan del rio, deberían hacer más pozos en los barrios, pero sin sacarla del rio, y esa debería dejar el agua para nosotros acá, para la producción. si se siguen haciendo barrios y estas sacándolas del rio, en 10 años mas no va haber agua para regar, y si no hay producción no se puede vivir, si no hay producción no se puede vivir? no va haber vino, no va a ver verdura no va haber nada, no va haber fruta, hay que cambiar el manejo del agua, contra la naturaleza no se puede luchar, acá la primer limitante que tiene el pequeño productor es el agua, ahora ha crecido el oasis productivo, el oasis norte, ahí mas finca trabajando.

ESPOSO DE ALICIA: A nosotros nos faltaba el agua en la primavera, en invierno nos cortan el agua, ¿no cierto? Y donde hay zonas salitrosa, que yo tengo unas partes de salitre, hay que tienen que inundar en invierno para que el salitre baje, si usted no lava los suelos el salitre queda arriba, antes en invierno nosotros regábamos todos lo que queríamos, después en la primavera nos faltaba un poco, pero en verano volvíamos a regar todo los que queríamos. Antes que hicieran el dique.

22. ¿No considera importante la tela?

ESPOSO DE ALICIA: Si más vale, ahora para la tela, como tiene uno hechas las cosas, a lo mejor en esta viña que está a 2,20 le entraría a poner tela, pero

la viña que está a 2 metros no se puede porque si pone tela no puede entrar el tractor, pero es un costo que uno no puede afrontar.

23. ¿Y la tela como la adquieren a través del medio del fondo de la transformación?

SILVANA: Y si o dentro de los subsidios BID también se contempla la tela, se puede acceder. Pero hay poca gente que la ha puesto... hoy están más preocupados por el tema del agua.

ALICIA: ...y nosotros ni pensar en tela sino tenemos palos para sostenerlo.

24. ¿Ustedes lo tiene en espaldero o parral?

ALICIA: Espaldero, ahí un pequeño parral.



## Entrevista 8- Gladys- FODAPP.

1. ¿Desde la COVIAR y sus distintos proyectos, se acercan a Ud. a buscar información o buscarle alguna alternativa a su producción?

GLADYS: Si, en varias oportunidades hemos tenido propuestas que han venido, han venido a averiguar, a preguntar que qué necesitamos, cómo nos ha ido...

- Hay un interés de ellos...

GLADYS: Si, si muy positivo desde el punto de vista del agropecuario pequeño, digamos... que en otros años no se ha hecho... mi papá en muchos años ha sido productor y yo creo que no ha tenido la ayuda...

- Ha estado el productor solo...

GLADYS: Si, si

2. ¿Ud. tiene interés en cambiar su situación actual como PPV?

GLADYS: ¿de las acciones? Porque estuvimos muy bien informadas y como que nos fueron pautando, ¿me entendés? Cómo era el proyecto, nos lo explicaron, hemos tenido como un seguimiento y un apoyo de parte del...

- ¿De parte de quién recibían el apoyo ustedes?

GLADYS: Era una persona de San Martín, del dpto. de San Martín, no te sabría decir bien quién... por ahí un poco, mi hermana estaba más enterada en eso, pero rebien... si tuvimos muchos seguimientos, nos asesoraron, y bueno... lo tienen que invertir en esto, pueden comprar en ese caso... el crédito que nosotros sacamos fue para comprar madera... entonces lo pueden comprar en este lugar

- las asesoraban...

GLADYS: Si, si, estuvimos muy bien asesoradas... y es más, todas las semanas nos llamaban el chico que nos otorgó el préstamo para ver si lo íbamos

invirtiendo en lo que necesitábamos como para que no usáramos esos fondos en otras cosas...

- Y también las asesoran en cuanto a la producción misma, en cuanto a la cosecha, cómo fertilizar... eso también

GLADYS: ¿vos me hablás de...?

- ...del ingeniero...

GLADYS: ¿De la cooperativa?

SILVANA: Claro, ellos tienen un asesoramiento a través de la cooperativa...

- No es el ingeniero directo, sino que ¿lo reciben a través de la cooperativa?

SILVANA: Si, a través de la cooperativa... era como yo te explicaba, nosotros, yo estoy con el centro de desarrollo y ellos recibieron por lo del FODDAP... el FODDAP lo manejó... en realidad tiene que ver con el centro de desarrollo pero, estaba manejado por otra persona, en realidad, le pregunto a su hermana y averiguar quién era la persona para que a vos te sirva quién era...

GLADYS: Sabés que muy bien el chico...

SILVANA: El chico del FODAPP... ¿quién era?... ¿Marcelo Correa?

GLADYS: Ahh, Marcelo...

SILVANA: Él sí, él si... pero debe haber otro.

GLADYS: No sabés cómo nos ayudó, nos guió, nos asesoró, hasta ahora, ¿viste?... si por ahí no pagamos la cuota chicas, nos avisa...

SILVANA: El apoyo es del FODAPP.

- Ahhh...

SILVANA: El proyecto mismo...



podés hacer un poquito más y como que te va a ser más efectivo, en eso si recibimos buen asesoramiento y creo que es positivo... lo que pasa es que bueno, también nosotros tenemos una parte dedicada a la vitivinicultura y la otra, trabajamos en escuelas, entonces como que la finca la llevamos viste, ahí...

- Es paralelo...

GLADYS: Claro, y no nos ocupamos en realidad mucho, demasiado de la finca... pero yo he visto que ahora tenemos mucho más apoyo que cuando mi padre cultivaba la finca, estaba sólo y a pulmón, ¿entendés? Y nosotros nos sentimos muy apoyadas y este préstamo que sacamos para comprar palos, lo invertimos todo en madera nos fue de mucha ayuda, porque vos sabés que la madera estaba muy precaria lo de la finca, viste... finca de muchos años que por X causa no se había mejorado, entonces nos vino bien y ahora estamos tranquilas pagándolo...

6. Su integración al Proyecto ¿significó una mejora en el nivel de ingresos?

GLADYS: En el nivel de ingresos, si, porque pudimos mejorar la producción o sea, hemos mejorado la producción, al mejorar la...

SILVANA: La estructura del viñedo...

GLADYS: Claro, la estructura del viñedo, la cepa, entendés? La madera, todo eso mejoró los ingresos

7. Integrarse al Proyecto ¿disminuyó los riesgos climáticos (granizo, helada, etc.) y costos (mejoras en la gestión) de su producción de vid?

GLADYS: Bueno, nosotros aún no tenemos malla.

- ¿no tienen malla?

GLADYS: Acá la mayoría...

HIJA DE GLADYS: Lo que pasa es que es un elemento muy caro para los pequeños productores

- La mayor preocupación sería la malla para ellos?

GLADYS: Es una de las preocupaciones.

HIJA DE GLADYS: Vos tenés una malla... vos lo que invertís lo tenés que cosechar... el tema es que si lo invertís todo, hacés una inversión grande y no sabés si cosechar o qué hacer... no lo recuperás... ¡ese es el problema!

- ¿Pudieron hacer inversión en riego o en alguna otra...?

GLADYS: No, lo único en que invertimos fue en mejorar en lo que es madera y alambre, pero riego no, fue lo único.

8. ¿Y cómo ve la situación del pequeño productor actualmente?

GLADYS: Y actualmente, o sea lo que es el pequeño es muy difícil pero, yo creo que con esos aportes se puede ir mejorando... tengo otra hermana también que tiene... ella no se asoció a ninguna cooperativa, siguió vendiendo la producción así al contado y ahora ha recibido ayuda y también así de esta parte de préstamo, no te puedo informar muy bien pero...

SILVANA: ¿Ella recibió los insumos?

GLADYS: Si...

SILVANA: De otro proyecto.

GLADYS: Del subsidio... ella recibió directamente los recursos... y bueno, eso me parece que es bueno, es positivo, es una ayuda para el productor

9. ¿Sus hijos están interesados en continuar con la viña?

GLADYS: Con la finca (risas)

HIJA DE GLADYS: Es lo que yo veo ahora, es una situación muy difícil porque a ver, hay mucho que invertir y a veces no tenemos los medios suficientes como para poder invertir y como te decía recién, el tema de la malla antigranizo es fundamental porque vos sabés que si tenés la tela, te quedás tranquilo, sin eso es complicado

SILVANA: Claro, porque necesitarían 2 o 3 cosechas sólo para la malla, dependiendo de la cantidad sólo para la malla, eso es lo que tiene.

10. ¿Y cómo ve el futuro de la actividad vitivinícola?

GLADYS: Yo creo que, desde el momento que podés cuidar la finca y que podés mantenerla y todo eso, creo que es un buen futuro, ir mejorándola también... por ejemplo nosotros tenemos en sí muchas expectativas, digamos que se yo, de cambiar el tipo de uva, por ejemplo

- ¿Qué cepaje tienen?

GLADYS: Tenemos de tinta, la (no se entiende)..... Entonces sí, ir mejorándola, esas son ideas, las intenciones... y hasta acá bueno, tampoco nos fijamos porque ha sido dentro de lo que podemos, viste hemos hecho el trabajo correspondiente y todo... no hemos tenido heladas, no hemos tenido enfermedades en la finca, entonces bueno, yo te puedo decir que nos está yendo bien, pero también cuesta mantenerla con trabajo y dedicarse solamente a eso...no, no...

HIJA DE GLADYS: No se puede vivir

GLADYS: No se puede, es medio imposible...

SILVANA: Se puede sobrevivir, se puede subsistir como te decía...

GLADYS: Pero dedicarte solamente a esto...

HIJA DE GLADYS: El problema es que tenemos muy poquitas hectáreas.

GLADYS: Si, es que no vivís, uno por ahí tiene un determinado modo de vida que... tenemos muy pocas hectáreas... pero a los grandes viñateros les va muy bien.

SILVANA Es lo que yo le comentaba a ella, que alguien que tiene más de 10 hectáreas si tiene un buen pasar, y de 20 y de 30 ni hablemos también.

GLADYS: Y vos decías de un sondeo y ves a muchos contratistas que han avanzado, viste que cambiaron su vehículo, que se pudieron mejorar su casa, entonces vos decís, bueno, les ha ido bien, es más, nosotros tenemos esa entrada y bueno, nos viene también de 10, entonces es bueno, pero también hay que mejorarla, hay que cuidarla porque si no, se te viene abajo.

11. ¿Qué cosas deberían suceder para que su actividad como productor le trajese más satisfacciones?

GLADYS: Y por ejemplo que tuviéramos más agua, que tuviéramos más agua, ahora es un problema que lo estamos viviendo, que no tenemos agua por ahí somos 4 hermanos y hasta decíamos por qué no hacer un pozo que es urgente...

- Riegan por turnos

GLADYS: Regamos por turnos, pero el turno es escaso, todos queremos regar bien y bueno, vienen las discusiones (risas)...

SILVANA: No es que agua no, hay una problemática hídrica provincial importante.

- Es una problemática provincial.

SILVANA: Provincial y yo creo que el tema del agua es mundial, es generalizado, este año hay una crisis hídrica, no hay agua, esa es la verdad... se está tratando desde irrigación, o sea están mandando, según la cantidad de agua, o sea racionándola como para que la primavera que es cuando más agua necesita el viñedo la tenga, es poquita.

GLADYS: Y si tuviéramos acceso a colocar malla antigranizo también estaríamos re felices porque ese problema lo solucionaríamos, ¿me entendés? Y es uno de los problemas que tenemos el del agua... ya no es decir... bueno una tormenta.



## **Entrevista 9- Carlos S.- PROVIAR**

1. ¿Desde la COVIAR y sus distintos proyectos, se acercan a Ud. a buscar información o buscarle alguna alternativa a su producción?

CARLOS: Si. Ellos tienen que venir dos veces al mes, pero en realidad viene una vez nada más.

2. ¿Ud. tiene interés en cambiar su situación actual como PPV?

CARLOS: Si, si.

3. ¿Cómo accedió al proyecto? ¿a través de que medio se informó de las acciones de la COVIAR?

CARLOS: A través de la Cooperativa Altas Cumbres, o sea a través de la bodega. Porque yo soy socio fundador, soy uno de los pocos que quedamos. La idea de la Coop. es incluir mentes frescas (gente joven) porque siempre se le ha dado importancia a la gente vieja y necesitamos una renovación, gente con otras perspectivas.

4. ¿Qué tipo de asesoramiento técnico recibe por parte de la COVIAR? ¿Con qué frecuencia?

CARLOS: Bueno, sobre la viña. Pero el ingeniero nunca vino.

5. Dicho asesoramiento ¿ayudo a mejorar el rendimiento (volumen y calidad) de la uva?

CARLOS: No, todavía porque hace poquito que hemos empezado, todavía no se ven los resultados.

6. Ud. desde que está integrado al Proyecto ¿ha incorporado tecnología a la producción? (tractor, riego por goteo, etc.)

CARLOS: No. Todavía no. Lo único que me dieron la madera. Tengo pozo pero no está en funcionamiento, ¿vio? Porque me cuesta mucho dinero, lo tengo ahí... porque necesita todo... necesita el motor, que ya me lo robaron como

cinco veces. El refinamiento, hay que sacarle la arena porque ya está lleno de arena. Las otras herramientas yo ya las tenía como el arado, el tractor que es bastante viejo uno modelo 70. La sulfatadora yo ya la había comprando antes... no nada más.

7. Ud. desde que está integrado al Proyecto ¿esto le facilitó el acceso al financiamiento necesario para que su viña le sea rentable?

CARLOS: Si, si. Porque pude nivelar, puse la madera que era cara, ya le puse el barbecho y ahora le voy a poner los alambres, que todavía no me los traen. O sea, primero le pongo una parte de los alambres y a medida que vaya creciendo el barbecho le van poniendo el alambre que va necesitando.

8. Su integración al Proyecto ¿significó una mejora en el nivel de ingresos?

CARLOS: Todavía no lo veo porque hace poquito, todavía no lo cosecho. Recién a los tres años porque desde que vos plantas, a los tres años cosechas.

9. Integrarse al Proyecto ¿disminuyó los riesgos climáticos (granizo, helada, etc.) y costos (mejoras en la gestión) de su producción de vid?

CARLOS: No, porque no tengo malla antigranizo. Me cayó piedra y perdí el 50% de dos cuarteles. De los agroquímicos no tuve beneficio porque la viña que estoy plantando nueva con el proyecto todavía no lo necesita.

10. ¿Cómo percibe la situación actual del PPV?

CARLOS: Está terrible. El vino cada vez baja más, cada vez hay más viñas. La piedra que te lleva todo. Porque en cuestión de minutos te lleva el trabajo de todo el año, por ejemplo cuando está floreciendo la viña no solo te lleva lo de este año sino la de la entrante. Igual que heladas, todo eso. Este año tuvimos heladas tardías que son las que hacen daño, porque las que están en la época son las necesarias para que baje la sal. Porque mientras más frías son dentro de la época mejoran la cosecha, pero cuando están fuera te hacen un daño terrible.

Hay un seguro que yo pago, que de acuerdo a lo que yo produzco porque no lo pago con dinero sino con vino, ese seguro viene el tasador y ve el daño que te ha hecho la piedra para que después te lo devuelva. Yo estoy en ese seguro por FeCoVitA, porque la cooperativa está asociada.

11. ¿Conoce otros proyectos o programas de la COVIAR? ¿Ud. tiene acceso a estos?

CARLOS: No. Este porque llegó a la bodega, pero no me he enterado de otro. Ni conozco donde está el CDV, ahora me lo estás diciendo vos... pero yo ni idea. Vino un representante de la COVIAR a presentar el proyecto a la bodega. Yo hice el grupo de 25 productores pero solo me hablaron de este proyecto. Uno de los requisitos era que había que llevar el vino a la bodega y ahí nos dimos cuenta que todos somos viejos y en 10 años tal vez no vamos a estar todos, por eso la cooperativa está buscando socios jóvenes.

12. Sus hijos ¿están interesados en continuar con la viña?

CARLOS: Eh, tengo cuatro hijos. Las chicas están en la ciudad, hace mucho que se fueron a estudiar. Las dos se casaron, una vive en San Luis y la otra en Mendoza y mi hijo más grande vive en Córdoba porque estudió mantenimiento industrial y trabaja para la Coca Cola y el domingo fue su cumpleaños. El que quedó es el Pablito, el más chico que tiene 19 años, que este año termina la secundaria y va a empezar enología. Así que tengo las fichas puestas en él para que continúe con esto que vengo haciendo yo hace muchos años.

13. ¿Cómo ve el futuro de la actividad vitivinícola?

CARLOS: En decadencia, cada vez hay más viña, el vino vale menos, tu trabajo no vale nada. La verdad que uno se desmoraliza mucho con el tema de los accidentes climáticos y cada vez vale menos, cuando en realidad siempre tendría que valer más. A vos el tinto te lo pagan a \$1,20 y cuando lo vas a comprar sale 10 mangos. Ahora voy a plantar tinta, que dicen que es lo que está saliendo más, pero y si mañana cambia el mercado o en unos años, aunque siempre la tinta ha valido más

que las otras. Esto reconvirtiendo el cuarte del fondo a ver si me da más quintales, que es lo que estoy haciendo con el proyecto.

14. ¿Qué cosas deberían suceder para que su actividad como productor le trajese más satisfacciones?

CARLOS: Que no haya tanta plantación de viña, o sea que al bajar la plantación va a valer más el vino. Que hayan mayores facilidades para poner la malla que es nuestro mayor problema, pero ¿viste como están los palos?, los alambres... hay que mejorarlos y esto no es un problema mío no más, sino de todos los productores, porque yo tengo amigos que están en peores situaciones. Si el vino vale nosotros, los productores, vamos a poder mejorar las herramientas, comprar el tractor, mejorar la infraestructura de la viña, todo eso, pero si no vale, ¿qué vamos hacer?

## **Entrevista 10- Carlos P.- PROVIAR.**

1. ¿Desde la COVIAR y sus distintos proyectos, se acercan a Ud. a buscar información o buscarle alguna alternativa a su producción?

CARLOS P.: Si

2. ¿Usted tiene interés en cambiar su situación actual como pequeño productor? ¿Mejorar en algún aspecto?

CARLOS P.: Si

3. ¿Cómo accedió al Proyecto de la COVIAR en el que se encuentra?

CARLOS P.: A través de la Cooperativa.

4. ¿Qué tipo de asesoramiento técnico recibe por parte de la COVIAR?

CARLOS P.: Tenemos un ingeniero... propio de la Cooperativa

- ¿Y por parte de la COVIAR?

CARLOS P.: El ingeniero controla desde cuando le dan la madera, incluso va y saca fotos de todo.

-¿El va la finca mira si la planta tiene algún problema y le comenta a usted?

CARLOS P.: No es sólo el ingeniero de nosotros. En realidad, soy yo el que lo hace, ya que soy muy meticulado. A ellos les gusta que yo les cuente, “mire a esto le falta abono”... Hago una hilera con un abono y otra hilera con otro abono y ahí voy comparando cual es el mejor... hago esas cosas.

-Por lo tanto si hay una mayor producción en cuanto al volumen de la uva, ¿es por innovación suya más que por el asesoramiento que pueda recibir del ingeniero de la COVIAR?

-CARLOS P.: Ahora la COVIAR, antes era FeCoVitA, realizo muchos cursos. Yo fui a cursos, FeCoVitA, de manejo de viñedo, de manejo financiero también. Eran cursos muy amplios, pero todos estos fueron de FeCoVitA. La COVIAR la semana pasada hizo una charla de poda. Antes yo he asistido a charlas de poda. Y nos pide que expongamos ya que el hombre de campo es muy tímido... y es por eso que dan ese tipo de charlas. Es la manera de prepararlos, de capacitarlos, ya sea de riego, ya sea de todo lo básico. Considero que es muy útil todo. Que cada uno diga su experiencia. Para aquel que no tiene la preparación universitaria y le dan ese tipo de preparación es la manera de prepararlos.

5. ¿Usted desde que está integrado al Proyecto le facilito el acceso al financiamiento necesario para mantener su viña?

CARLOS P.: Me ayudó. Seamos sinceros la cantidad de madera que me hacía falta yo nunca la hubiera podido tener.

6. ¿Y desde que está integrado al Proyecto eso significo mayores ingresos a usted?

CARLOS P.: En parte sí. Porque no tuvimos que gastar el dinero, no por el monto, ni tuve que meterme en préstamos o algo así... Para solventar ese dinero

7. ¿Y con eso que hizo mejoras en la viña le mejoro la producción?

CARLOS P.: Claro, por ejemplo esto me permitió hacer las acequias, porque antes a mí, el agua se me iba para cualquier lado y ahora, tengo la finca con compuertas de hormigón. Si bien antes las tenía, no estaban hechas de hormigón bien, como ahora. Eso mejoró, por supuesto, mejoró la calidad del riego, también

pude comprar la máquina de abono. Si bien antes la gente echaba el abono a mano, ahora la máquina lo hace, ha mejorado la calidad de trabajo

-Innovado en tecnología

-¿Usted tiene tela?

CARLOS P.: No.

8. ¿Cómo percibe la situación actual del pequeño productor?

CARLOS P.: Crítica. El problema está en que nosotros a nivel mundial no podemos aumentar más el vino, y acá no es rentable. La cantidad de escalones de ahí hasta llegar al consumidor. Si aumentas más el vino la gente no te lo compra. El vino no es como la viña, a aquel que le gusta si puede comprarse una botella mayor a \$14 se la compra. No hablemos del tetra porque eso no es vino. Un tetra que vale \$8 o \$10 eso es cualquier cosa. El vino bueno está entre \$14 y \$16 más o menos. Nosotros antes hacíamos vino más o menos. Al productor además de darle las herramientas, hay que darle información hay que darle enseñanza. Cada bodeguero busca su conveniencia, por ejemplo si bien te explica como podar te enseña la manera que le conviene a él. Te asesoran de algunas cosas que no son rentables.

9. ¿Usted conoce otros Proyectos de la COVIAR aparte de este en el que está?

CARLOS P.: Hubo una conversación sobre unos que también me vinieron a visitar de Irrigación, creo, no recuerdo si la COVIAR... algo hizo referencia sobre, los subsidios, algo así... Yo ahora... hay cursos y todo, pero yo espero lo que he plantado. Es decir, si viene y me dicen “¿usted haría un emprendimiento de esto o lo otro?” Yo no lo pienso, eso lo pensaría hace treinta años atrás, ahora yo espero lo que he plantado. Si fuera más joven si lo pensaría. Mi visión ahora es distinta que la de otros años. Yo quiero ahora aprovechar lo que he logrado.

10. El pequeño productor la mayoría es gente mayor, es decir ¿algún hijo se va a encargar o ya está al frente de alguna finca, alguna zona les interesa?

CARLOS P.: En este momento, estamos pensando sobre eso. En realidad la finca mas chica que no está en el proyecto, la tienen ellos, y les di otras cosas más. Yo tengo finca porque me encantaba, si bien mi padre era agricultor, yo empecé de cero. En este momento mi hija no puede invertir, no es para ella. Es decir yo se que unas hileras voy a tener que vender, pero tengo socios y terceros. Si vendo tiene que quedar asentado que está en el Proyecto de la COVIAR. Nosotros hemos pasado mucho con la Cooperativa para llegar a tener la finca que tenemos hoy. Yo sigo comprando, a FeCoVitA, y eso que quedan para la Cooperativa. Yo soy dueño de las acciones más en la Cooperativa, y si vendo las acciones, y si no lo puedes mantener o no lo puedes seguir... Bueno, hay que venderlo, hay que ser realista ¿cuánto me puede quedar de vida?

11. ¿Cómo ve el futuro del pequeño productor?

CARLOS P.: Mal, más que nada por el problema “vino”. Acá no interviene el problema del subsidio o no, acá interviene el problema mano de obra. La gente dispara mas del campo, seamos sincero no es rentable, y no va hacer sincero en la medida de que lo toma. Es decir, en la medida en que el hombre está tomando el campo menos rentable va hacer. Como les decía, no quiere trabajar, y el que trabaja no más de 6 horas. Y si yo no compro la máquina para abonar, ya no quieren más echar más abono, cada vez la mano de obra es más escasa en el campo. Y antes decíamos que vengan los del norte, pero estos son más vivos, y que ocurre el pequeño viñatero que tiene hasta 20 hectáreas, son viñedos antiguos, callejones angostos, cepa, que no sirven para cosecharlos con maquinas, viñedos que no sirven para cosecharlos con maquinas por la estructura que traen. Llámeme callejón, llamarle madera, si puedes una maquina a cosechar la uva, como son los viñedos, no es rentable porque te rompe madera, te rompe alambre, te deja un porcentaje de uva.



En Europa funciona porque la rentabilidad es otra, la estructura es otra. Cuando vos empezas de cero las cosas cambian. Acá lo que te mata son los costos.

-Un problema de Lavalle es el tema del agua.

CARLOS P.: Claro. El ingeniero quiere un riego por goteo, que es carísimo. Se necesitan bombas, piletas..., por eso hablan y no tiene noción de lo que hablan... ya que el agua viene sucia, entonces necesitas una bomba especial. Hay que mandarla a un filtro, es decir hay una serie de cosas, y volvemos, no alcanza la rentabilidad.

12. ¿Y qué cree que tendría que suceder para que puedan seguir subsistiendo?

CARLOS P.: En Europa están subsidiándolo, en Europa está todo subsidiado... Así tenes más oportunidad, te es más rentable el trabajo. Acá tienes que tener una reserva, porque la finca es como un auto, tenes que tener seguro. Si vos vieras la cantidad de palos que he puesto, la cantidad de alambre que he mejorado pero todo de golpe nunca lo hubiera podido hacer. Igual uno sabe que el año que viene voy a tener que seguir, pero me doy el lujo de decir que tengo la finca en condiciones. Peor sería si yo me largo a querer gastar todo en la finca... yo necesito una reserva por alguna eventualidad.

CANTIDAD DE VIÑEDOS SEGÚN ESCALA DE SUPERFICIE  
 PROVINCIA : MENDOZA - Año 2005\*

DEPARTAMENTOS	Distribución por departamentos										TOTAL
	de 0,0001 a 0,5 ha	de 0,5001 a 1 ha	de 1,0001 a 2,5 ha	de 2,5001 a 5 ha	de 5,0001 a 7,5 ha	de 7,5001 a 10 ha	de 10,0001 a 15 ha	de 15,0001 a 25 ha	de 25,0001 a 50 ha	de 50,0001 a 100 ha	
General Alvear	77	202	530	521	149	62	39	17	10	3	-
Godoy Cruz	-	2	-	-	1	-	-	-	-	-	1.610
Guaymallén	14	37	92	61	32	20	10	6	-	-	3
Junín	51	132	345	472	230	166	129	89	47	-	273
La Paz	4	5	12	10	3	6	5	4	16	3	1.670
Las Heras	12	16	54	52	25	16	9	4	4	-	54
Lavalle	13	65	175	293	177	146	128	130	62	22	223
Luján de Cuyo	50	46	123	141	118	67	86	85	62	31	1.220
Maipú	57	154	280	292	114	106	83	60	71	32	822
Rivadavia	54	123	307	392	182	151	152	150	81	33	1.267
San Carlos	7	22	64	147	76	62	61	38	25	9	1.639
San Martín	96	195	577	736	355	264	288	361	196	66	513
San Rafael	135	286	799	928	400	228	107	107	45	19	3.150
Santa Rosa	15	25	97	135	86	62	85	87	57	24	5
Tunuyán	1	2	9	29	23	18	29	33	35	20	685
Tupungato	6	11	47	104	79	56	41	50	44	23	206
Total Mendoza	592	1.323	3.611	4.313	2.050	1.420	1.283	745	300	103	16.880

DEPARTAMENTOS	EXTENSION DE VIÑEDOS SEGÚN ESCALA DE SUPERFICIE. En hectáreas										TOTAL
	de 0,0001 a 0,5 ha	de 0,5001 a 1 ha	de 1,0001 a 2,5 ha	de 2,5001 a 5 ha	de 5,0001 a 7,5 ha	de 7,5001 a 10 ha	de 10,0001 a 15 ha	de 15,0001 a 25 ha	de 25,0001 a 50 ha	de 50,0001 a 100 ha	
General Alvear	29.2781	181.5802	985.5318	1.917.0878	908.8814	536.9200	486.8883	335.1204	319.0406	181.2900	-
Godoy Cruz	-	1.2870	-	-	5.0000	-	-	-	-	-	5.881.6186
Guaymallén	5.0650	30.4889	157.9052	222.7264	199.7082	169.9557	121.0574	113.0613	26.2500	-	6.7870
Junín	17.3955	111.0182	626.5125	1.786.6889	1.426.9095	1.381.5922	1.553.1715	1.701.4820	1.652.2686	1.167.8085	1.046.2181
La Paz	0.8490	4.3106	22.2356	33.5022	18.5800	52.8000	61.1428	79.9329	157.5570	70.0700	12.029.8613
Las Heras	5.0470	14.2986	93.8928	195.8817	156.2364	139.9138	232.0770	425.4401	171.7410	69.6000	500.9803
Lavalle	5.1468	55.6326	320.6018	1.140.4522	1.105.1714	1.293.1411	1.583.7454	2.530.9404	2.145.7410	1.417.7814	1.504.1284
Luján de Cuyo	13.9813	37.4789	218.5856	540.2129	745.1445	595.3481	1.073.1082	1.645.9308	2.066.8639	2.011.5996	1.952.8722
Maipú	20.2793	124.8567	480.7436	1.080.0434	713.0466	931.0361	1.021.4670	1.176.4481	2.437.6372	2.159.4379	2.326.8433
Rivadavia	18.8188	98.6906	543.7176	1.498.3450	1.124.9506	1.342.7487	1.869.3917	2.979.9139	2.906.3764	2.331.3265	3.002.5347
San Carlos	2.2731	18.6942	128.1647	578.3860	481.5549	544.6588	746.6770	734.6745	893.4620	679.0903	16.875.9073
San Martín	35.2500	157.9064	990.5632	2.762.7539	2.214.5843	2.334.4087	3.584.3728	6.941.1221	6.846.5057	4.454.6310	5.401.8969
San Rafael	49.8516	249.5778	1.436.3037	3.468.6520	2.488.6938	2.022.5766	1.573.8186	2.032.5983	1.579.8388	1.341.8669	32.443.9916
Santa Rosa	5.7618	21.6801	182.4640	520.7939	527.9724	552.3085	1.055.9316	1.725.0526	1.940.2904	1.627.7983	16.873.5406
Tunuyán	0.4509	2.0000	16.2642	122.5615	144.8163	162.8509	362.4744	644.7526	1.232.8592	1.445.2181	10.383.6503
Tupungato	2.6172	9.6492	93.5680	405.9353	494.9017	505.9014	493.8594	1.025.5736	1.627.9643	1.545.6882	5.299.4041
Total Mendoza	212.0654	1.119.1502	6.297.0543	16.271.0231	12.756.6540	12.546.1206	15.619.1831	24.092.0436	25.864.4180	20.503.2067	17.485.8397

\* Base de datos al cierre de la cosecha año 2006.  
 Elaborado: Departamento de Estadística y Estudios de Mercado. - Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura



Instituto Nacional de Vitivinicultura

MENDOZA - ARGENTINA

SUPERFICIE CON VIÑEDOS SEGÚN AÑO DE PLANTACIÓN  
DISTRIBUCIÓN POR DEPARTAMENTOS - EN HECTÁREAS - AÑO 2005 \*

PROVINCIA : MENDOZA

DEPARTAMENTOS	Anterior y hasta 1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
General Alvear	4.392,9586	26.3540	64.5732	61.9010	67.1496	69.7700	87.3576	185.9070
Godoy Cruz	6.7870		17.7720	6.8747	3.4900	5.8077	5.6900	24.1999
Guaymallén	8.186.0426	148.7141	128.6162	210.3168	127.5166	162.6922	241.4418	418.5510
La Paz	290.5488				1.0000		2.0000	3.5000
Las Heras	999.0244	9.6500	15.6200	22.4680	24.1558	25.0330	51.0625	64.9743
Lavalle	8.339.7259	140.1875	155.1745	182.0505	189.2462	150.9042	283.1722	531.3073
Luján de Cuyo	4.962.8299	109.1741	230.5783	394.9456	285.9670	259.3131	254.8852	611.7675
Maipú	7.419.6693	124.9898	156.7780	254.7452	197.7785	243.7134	304.3484	731.8078
Rivadavia	11.528.4354	205.5434	202.6149	185.7249	198.7063	207.3826	400.1126	683.3318
San Carlos	1.571.0490	30.3400	43.0248	108.1307	75.1386	59.1749	167.4088	409.8299
San Rafael	24.166.7086	244.2729	267.1552	330.4323	379.5952	288.0515	491.4008	1.051.2980
Santa Rosa	11.568.8868	107.1519	160.6399	122.4369	224.6593	132.4389	574.9148	524.4514
Tunuyán	6.708.1266	80.6041	140.2074	147.8567	178.9542	117.1992	267.3010	328.6729
Tupungato	1.239.4834	4.6200	52.0840	48.1804	65.9297	55.0442	290.1215	558.6018
TOTAL MENDOZA	1.976.9593	1.299.1318	1.729.3859	2.264.2498	2.138.5244	1.956.2645	3.637.1519	6.977.6696

DEPARTAMENTOS	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	TOTAL
General Alvear	279.4527	417.8909	77.3370	43.2350	25.5390	60.3430	21.8500	5.881.6186
Godoy Cruz			22.4764	12.1490	16.9980	22.0600	8.2545	6.7870
Guaymallén	56.5705	618.7849	247.1005	159.0487	198.6552	336.0617	197.7981	1.046.2181
Junín	74.7352	70.2079	30.1460	22.1749	4.5675	0.1000		12.029.8613
La Paz	95.4550	65.6880	22.9500	18.1540	47.1834	10.1600		500.9803
Las Heras	680.4948	926.8014	484.8935	419.8315	228.3125	467.9700	371.1543	1.504.1284
Lavalle	1.081.4501	992.3307	607.3970	371.3683	362.1177	324.1657	426.8269	13.351.2263
Luján de Cuyo	953.1101	995.6756	458.8877	263.6316	263.2821	554.3118	426.8269	11.275.1171
Maipú	905.9393	808.5788	530.5496	263.6316	258.7296	354.7052	253.6506	16.875.9073
Rivadavia	547.9079	1.105.7405	722.8834	430.9787	461.6641	740.0034	385.7288	5.401.8969
San Carlos	1.357.8782	1.138.9228	604.2391	275.8093	160.2952	221.7699	188.6211	32.443.9916
San Rafael	878.3033	734.4347	285.2765	134.9522	198.1610	269.0126	241.2337	16.873.5406
Santa Rosa	501.9109	570.4472	505.7504	206.7791	332.0271	257.1698	350.2180	10.383.6203
Tunuyán	844.1529	778.3428	282.1109	355.0200	155.5176	342.2292	350.2180	5.299.4041
Tupungato	9.686.2446	9.953.5151	5.361.0285	3.213.5493	2.948.6751	4.459.9044	3.181.3670	6.704.9302
TOTAL MENDOZA								152.926.7987

\* Base de datos al cierre de la cosecha año 2006

Elaborado: Departamento de Estadística y Estudios de Mercado. - Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura



Instituto Nacional  
de Vitivinicultura

MENDOZA - ARGENTINA

**SUPERFICIE CON VIÑEDOS SEGÚN ANTIGÜEDAD DE IMPLANTACIÓN  
DISTRIBUCIÓN POR DEPARTAMENTOS - EN HECTÁREAS - AÑO 2005 \***  
PROVINCIA : MENDOZA

DEPARTAMENTOS	de 1 a 3 años	de 4 a 8 años	de 9 a 15 años	de 16 a 25 años	más de 25 años	TOTAL
General Alvear	107,7320	1.003,8226	393,7208	246,8623	4.129,4809	5.881,6186
Godoy Cruz	-	-	-	-	6,7870	6,7870
Guaymallén	47,3125	177,4100	50,6344	55,6467	715,2145	1.046,2181
Junín	732,5150	2.092,0060	1.072,8104	900,1248	7.232,4051	12.029,8613
La Paz	4,6675	202,7640	3,0000	26,9000	263,6488	500,9803
Las Heras	99,8934	267,2213	148,2393	171,7682	827,0062	1.504,1284
Lavalle	1.067,4368	3.043,3285	1.193,0581	1.109,3884	7.138,0145	13.551,2263
Luján de Cuyo	1.113,1103	3.664,3136	1.580,0708	427,9983	4.489,6241	11.275,1171
Maipú	991,1007	3.454,3471	1.395,1203	1.207,7014	6.313,3211	13.147,5306
Rivadavia	867,0654	3.080,3218	1.458,7217	993,6414	10.282,0970	16.875,9073
San Carlos	916,7322	2.430,8982	493,2135	56,2748	1.504,7782	5.401,8969
San Martín	1.607,3963	4.668,7788	2.161,9901	2.118,9564	21.886,8700	32.443,9916
San Rafael	570,6862	3.421,7259	1.411,7291	1.004,5937	10.464,8057	16.873,5406
Santa Rosa	758,1239	1.985,2472	973,1171	1.032,9091	5.634,2230	10.383,6203
Tunuyán	858,2095	2.685,7314	516,2498	200,1419	1.039,0715	5.299,4041
Tupungato	847,9648	3.024,0907	888,6654	242,5927	1.701,6166	6.704,9302
<b>TOTAL MENDOZA</b>	<b>10.589,9465</b>	<b>35.192,0071</b>	<b>13.740,3408</b>	<b>9.795,5001</b>	<b>83.608,9642</b>	<b>152.926,7587</b>

\* Base de datos al cierre de la cosecha año 2006

Elaborado: Departamento de Estadística y Estudios de Mercado. - Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura



Instituto Nacional  
de Vitivinicultura

MENDOZA - ARGENTINA

**SUPERFICIE CON VIÑEDOS SEGÚN AGRUPACIÓN DE VARIETADES EN LAS PARCELAS  
DISTRIBUCIÓN POR DEPARTAMENTOS - EN HECTAREAS - AÑO 2005\*  
PROVINCIA : MENDOZA**

DEPARTAMENTOS	Puros	Mezcladas al azar	Mezcladas entre hileras	Consociadas con otros cultivos	TOTAL
General Alvear	2.292,4113	2.550,0214	864,7749	174,4110	5.881,6186
Godoy Cruz	6.7870	-	-	-	6.7870
Guaymallén	617,7789	318,8747	102,2250	7,3395	1.046,2181
Junín	7.872,7883	3.276,3776	802,3843	78,3111	12.029,8613
La Paz	296,1134	150,3275	54,5394	-	500,9803
Las Heras	1.027,8601	290,3295	181,7388	4,2000	1.504,1284
Lavalle	8.777,8119	3.646,5875	1.121,7735	33,2695	13.551,2263
Luján de Cuyo	10.222,1666	635,4147	384,2663	108,9445	11.275,1171
Maipú	10.328,2551	1.970,4011	739,2999	108,9445	13.147,5306
Rivadavia	11.251,8563	4.491,4724	1.104,4337	28,1449	16.875,9073
San Carlos	5.161,0305	178,8225	61,0439	1,0000	5.401,8969
San Martín	17.093,4179	12.778,6949	2.504,0859	67,7929	32.443,9916
San Rafael	8.946,7826	5.626,3695	1.899,2573	401,1312	16.873,5406
Santa Rosa	6.961,9642	2.751,6944	650,0435	19,9182	10.383,6203
Tunuyán	5.006,2158	165,3083	122,6800	5,2000	5.299,4041
Tupungato	6.302,0393	260,6139	135,3005	6,9765	6.704,9302
<b>TOTAL MENDOZA</b>	<b>102.165,2792</b>	<b>39.091,3099</b>	<b>10.728,4769</b>	<b>941,6927</b>	<b>152.926,7587</b>

\* Base de datos al cierre de la cosecha año 2006

Elaborado: Departamento de Estadística y Estudios de Mercado . - Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura

SUPERFICIE CON VIÑEDOS SEGÚN DESTINO DE LA UVA  
DISTRIBUCIÓN POR PROVINCIAS - EN HECTÁREAS - AÑO 2005\*  
TOTAL DEL PAÍS

PROVINCIAS	Vinificar	Consumo en fresco	Pasas	Otros	TOTAL
Buenos Aires	29,5200	-	-	-	29,5200
Catamarca	2.217,5864	143,9503	15,5600	0,4900	2.377,5867
Chubut	20,0000	-	-	-	20,0000
Córdoba	221,6366	8,8000	-	65,4148	295,8514
Entre Ríos	4,7300	-	-	-	4,7300
La Pampa	217,7801	-	-	-	217,7801
La Rioja	7.682,0698	234,5593	485,5419	2,3492	8.404,5202
Mendoza	150.979,8983	1.133,7965	677,6683	135,3956	152.926,7587
Misiones	-	1,2500	-	1,0000	2,2500
Neuquén	1.370,8916	1,7940	-	0,0300	1.372,7156
Río Negro	2.548,1148	334,0452	7,0910	2,9750	2.892,2260
Santiago del Estero	-	8,8000	-	-	8,8000
Salta	1.945,7696	2,1010	-	1,0400	1.948,9106
San Juan	37.734,5606	7.942,9757	2.310,3010	51,0653	48.038,9026
San Luis	6,0000	-	-	-	6,0000
Tucumán	42,9094	-	0,3903	-	43,2997
<b>TOTAL DEL PAÍS</b>	<b>205.021,4672</b>	<b>9.812,0720</b>	<b>3.496,5525</b>	<b>259,7599</b>	<b>218.589,8516</b>

PROVINCIA : MENDOZA

DEPARTAMENTOS	Vinificar	Consumo en fresco	Pasas	Otros	TOTAL
General Alvear	5.814,4250	53,7686	3,6250	9,8000	5.881,6186
Godoy Cruz	6,7870	-	-	-	6,7870
Guaymallén	1.020,4702	24,0439	-	1,7040	1.046,2181
Junín	11.909,7185	56,5299	46,5829	17,0300	12.029,8613
La Paz	497,3053	3,6750	-	-	500,9803
Las Heras	1.459,8214	43,7570	0,5500	-	1.504,1284
Lavalle	13.069,3521	253,4045	228,1497	0,3200	13.551,2263
Luján de Cuyo	11.258,0996	7,0800	1,9000	8,0375	11.275,1171
Maipú	13.041,0104	59,1832	46,2876	1,0494	13.147,5306
Rivadavia	16.744,9364	78,0257	34,7851	18,1601	16.875,9073
San Carlos	5.388,8969	13,0000	-	-	5.401,8969
San Martín	31.807,1682	411,9533	197,8456	27,0245	32.443,9916
San Rafael	16.687,5066	83,3265	51,6474	51,0601	16.873,5406
Santa Rosa	10.281,4379	35,6194	65,5950	0,9680	10.383,6203
Tunuyán	5.296,2119	2,9502	-	0,2420	5.299,4041
Tupungato	6.696,7509	7,4793	0,7000	-	6.704,9302
<b>TOTAL MENDOZA</b>	<b>150.979,8983</b>	<b>1.133,7965</b>	<b>677,6683</b>	<b>135,3956</b>	<b>152.926,7587</b>

\* Base de datos al cierre de la cosecha año 2006

Elaborado: Departamento de Estadística y Estudios de Mercado . -Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura



Instituto Nacional  
de Vitivinicultura

MENDOZA - ARGENTINA

MENDOZA - Cantidad de Bodegas Inscriptas y Elaboradoras  
Distribución por Departamentos - Años 2001 - 2005

DEPARTAMENTO	2001		2002		2003		2004		2005	
	Inscriptas	Elaboradoras	Inscriptas	Elaboradoras	Inscriptas	Elaboradoras	Inscriptas	Elaboradoras	Inscriptas	Elaboradoras
GODOY CRUZ	5	4	5	3	6	4	6	3	6	4
GUAYMALÉN	69	36	67	39	71	43	72	44	69	41
GRAL ALVEAR	29	12	30	14	30	17	29	19	30	20
JUNIN	83	65	83	66	85	69	87	71	87	68
LA PAZ	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2
LAS HERAS	8	7	8	7	8	7	8	7	7	6
LAVALLE	17	13	17	13	17	13	17	16	17	16
LUJAN	88	64	91	70	99	81	107	91	114	95
MAIPU	104	70	106	71	111	73	115	80	118	85
RIVADAVIA	89	64	91	67	93	71	94	80	95	73
SAN MARTIN	171	123	170	124	173	127	170	133	174	132
SAN CARLOS	16	14	15	14	16	13	20	16	17	14
SAN RAFAEL	83	55	85	58	90	61	92	64	92	65
SANTA ROSA	32	27	32	27	32	28	32	27	29	26
TUNDUYAN	12	9	13	10	15	11	17	13	18	15
TUPINGATO	16	12	18	16	21	19	23	21	24	20
<b>TOTAL</b>	<b>824</b>	<b>577</b>	<b>834</b>	<b>601</b>	<b>870</b>	<b>639</b>	<b>892</b>	<b>682</b>	<b>900</b>	<b>682</b>

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA  
Elaborado: Departamento de Estadísticas y Estudios de Mercado.



Instituto Nacional  
de Vitivinicultura

MENDOZA - ARGENTINA

CANTIDAD DE VIÑEDOS Y SUPERFICIE  
DISTRIBUCIÓN POR PROVINCIAS - EN HECTÁREAS - AÑO 2005 \*

TOTAL DEL PAÍS

PROVINCIAS	VIÑEDOS Cantidad	% SOBRE TOTAL	SUPERFICIE Hectáreas	% SOBRE TOTAL
Mendoza	16.880	65,22	152.926,7587	69,96
San Juan	5.471	21,14	48.038,9026	21,98
Catamarca	1.155	4,46	2.377,5867	1,09
La Rioja	1.397	5,40	8.404,5202	3,84
Río Negro	440	1,70	2.892,2260	1,32
Salta	254	0,98	1.948,9106	0,89
Neuquén	56	0,22	1.372,7156	0,63
Córdoba	178	0,69	295,8514	0,14
La Pampa	14	0,05	217,7801	0,10
Tucumán	23	0,09	43,2997	0,02
Misiones	4	0,02	2,2500	0,00
Otras Provincias (*)	10	0,04	69,0500	0,03
<b>TOTAL PAÍS</b>	<b>25.882</b>	<b>100,00</b>	<b>218.589,8516</b>	<b>100,00</b>

(\*) Otras provincias incluye: Buenos Aires; Chubut; San Luis; Santiago del Estero y Entre Ríos.

CANTIDAD DE VIÑEDOS Y SUPERFICIE  
DISTRIBUCIÓN POR DEPARTAMENTOS - EN HECTÁREAS - AÑO 2005 \*

PROVINCIA : MENDOZA

DEPARTAMENTOS	VIÑEDOS Cantidad	% SOBRE TOTAL	SUPERFICIE Hectáreas	% SOBRE TOTAL
San Martín	3.150	18,66	32.443,9916	21,22
Rivadavia	1.639	9,71	16.875,9073	11,04
San Rafael	3.080	18,25	16.873,5406	11,03
Lavalle	1.220	7,23	13.551,2263	8,86
Maipú	1.267	7,51	13.147,5306	8,60
Junín	1.670	9,89	12.029,8613	7,87
Luján	822	4,87	11.275,1171	7,37
Santa Rosa	685	4,06	10.383,6203	6,79
Tupungato	465	2,75	6.704,9302	4,38
General Alvear	1.610	9,54	5.881,6186	3,85
San Carlos	513	3,04	5.401,8969	3,53
Tunuyán	206	1,22	5.299,4041	3,47
Las Heras	223	1,32	1.504,1284	0,98
Guaymallén	273	1,62	1.046,2181	0,68
La Paz	54	0,32	500,9803	0,33
Godoy Cruz	3	0,02	6,7870	0,00
<b>TOTAL MENDOZA</b>	<b>16.880</b>	<b>100,00</b>	<b>152.926,7587</b>	<b>100,00</b>

\* Base de datos al cierre de la cosecha año 2006

Elaborado: Departamento de Estadística y Estudios de Mercado. -Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura





Instituto Nacional de Vitivinicultura

SUPERFICIE IMPLANTADA CON VID SEGÚN SISTEMA DE CONDUCCIÓN  
DISTRIBUCIÓN POR PROVINCIAS - EN HECTÁREAS - AÑO 2005 \*

TOTAL DEL PAÍS

PROVINCIAS	CABEZAS	ESPALDERA ALTA	ESPALDERA BAJA	MAJUELO	PARRAL	POR SOGAS	Otros	TOTAL
Buenos Aires	-	29.5200	-	-	1.660.721,0	-	-	29.5200
Catamarca	1.5000	237.5644	443.2063	24.7650	-	-	9.6300	2.377.5497
Chubut	-	-	20.0000	-	-	-	-	20.0000
Córdoba	-	18.0089	231.1760	-	46.0185	-	-	295.8514
Entre Ríos	-	-	-	-	-	-	4.7300	4.7300
La Pampa	-	43.2500	162.6801	-	11.8500	-	-	217.7801
Mendoza	1.1000	949.0358	635.6608	463.8608	6.943.7130	1.7360	0.5400	8.404.5302
Misiones	156.3547	50.126.4416	25.359.6373	0.8000	77.100.5247	5.0240	177.7544	152.926.2587
Neuquén	-	-	-	-	2.2500	-	-	2.2500
Río Negro	9.1000	179.1440	1.185.5276	0.0800	7.9640	-	-	1.372.2154
Santiago del Estero	-	1.123.6058	636.5280	1.1150	1.071.6042	-	49.8630	2.892.2240
Salta	-	-	-	-	8.8000	-	-	8.8000
San Juan	-	291.8177	322.1249	-	1.332.1970	-	2.7700	1.948.9106
San Luis	-	4.972.5343	1.846.9490	11.3000	41.172.8693	-	35.2500	48.038.9026
Tucumán	-	5.0000	-	-	1.0000	-	-	6.0000
TOTAL PAÍS	168.0547	58.007.7825	30.235.0375	502.1208	129.389.5567	6.7620	280.5374	218.569.8516
% sobre total	0,08	26,54	13,83	0,23	59,19	0,00	0,13	100,00

PROVINCIA : MENDOZA

DEPARTAMENTOS	CABEZAS	ESPALDERA ALTA	ESPALDERA BAJA	MAJUELO	PARRAL	POR SOGAS	Otros	TOTAL
General Alvear	0,8000	3.047,4733	1.361,0436	-	1.466,2657	3,7260	2,6100	6.881,6186
Godoy Cruz	-	170,4924	6,7200	-	633,4746	-	-	6,7870
Guaymallén	-	2.375,3340	242,1849	-	7.452,2225	-	0,0640	1.046,2181
Junín	21,0000	-	2.169,6048	-	-	1,3000	10,2000	12.029,8413
La Paz	-	210,4253	74,7031	-	215,8519	-	-	500,9803
Luzuriaga	-	279,6836	167,6150	-	1.056,6298	-	-	1.504,1284
Luján	45,5500	4.154,7000	1.759,3659	-	3.541,0104	-	57,8000	13.551,2263
Mendoza	0,0200	5.492,3793	2.255,3927	-	3.274,3723	-	27,8458	11.275,1171
Río Piedras	1,7490	4.985,9780	1.604,8571	-	4.652,3262	-	-	13.147,5306
San Carlos	63,9110	3.867,1155	2.601,6891	-	10.390,0432	-	15,5557	16.875,9073
San Martín	4,5000	3.465,4650	593,5074	-	1.279,9632	-	-	5.401,8969
San Rafael	5,6444	5.644,5463	4.949,8143	0,8000	21.808,0630	-	16,1780	32.443,9916
Santa Rosa	-	2.865,6880	5.524,5916	-	6.572,5441	-	32,3826	16.873,5406
Santa Teresita	-	5.583,3779	995,4059	-	6.513,1839	-	10,7425	10.385,6903
Tunuyán	13,3573	3.728,3302	589,9706	-	965,1802	-	-	6.704,9302
Tupungato	-	4.259,4528	450,1023	-	1.894,1931	-	1,0000	6.704,9302
TOTAL MENDOZA	156,3547	50.126.4416	25.359.6573	0,8000	77.100.5247	5,0260	177,7544	152.926,2587
% sobre total	0,10	37,78	16,58	0,00	50,42	0,00	0,12	100,00

\* Base de datos al cierre de la cosecha año 2006  
Elaborado: Departamento de Estadística y Estudios de Mercado - Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura



Instituto Nacional de Vitivinicultura

MENDOZA - ARGENTINA

**SUPERFICIE CON VIÑEDOS SEGÚN ANTIGÜEDAD DE IMPLANTACIÓN  
DISTRIBUCIÓN POR DEPARTAMENTOS - EN HECTÁREAS - AÑO 2009 \***  
PROVINCIA : MENDOZA

DEPARTAMENTOS	de 1 a 3 años	de 4 a 8 años	de 9 a 15 años	de 16 a 25 años	más de 25 años	TOTAL
GENERAL ALVEAR	27.5900	344.1470	1.051.9192	343.9797	3.623.1988	5.390.8347
GODOY CRUZ	-	-	-	-	1.2870	1.2870
GUAYMALLÉN	7.5170	104.7050	165.8934	55.2117	650.1334	983.4605
JUNÍN	280.1594	1.396.1566	2.286.7134	989.4714	7.414.7435	12.367.2443
LA PAZ	-	35.3574	179.3467	1.3000	288.0442	504.0483
LAS HERAS	65.1936	233.0588	318.1013	123.3072	861.3786	1.601.0395
LAVALLE	412.6187	2.312.4527	3.014.7086	989.9478	7.308.7251	14.038.4529
LUJAN DE CUYO	1.256.1707	2.987.9824	3.704.8864	1.162.2793	4.346.9403	13.468.2591
MAIPÚ	529.3033	2.337.8138	3.498.1187	1.208.7471	6.326.6339	13.900.6168
MALARGUE	-	1.2480	-	-	-	1.2480
RIVADAVIA	464.1560	1.845.5424	3.401.7069	1.323.3788	10.189.3378	17.224.1219
SAN CARLOS	913.7679	1.989.7641	2.431.3231	299.4501	1.436.8466	7.071.1518
SAN MARTÍN	814.7156	3.064.3994	4.916.4642	2.239.6656	21.538.8950	32.574.1398
SAN RAFAEL	301.4175	1.737.3876	3.723.8673	1.171.7754	8.581.4802	15.515.9280
SANTA ROSA	360.1053	1.350.5044	2.076.7816	930.9304	5.984.7610	10.703.0827
TUNUYÁN	1.289.1619	2.011.0105	2.682.5756	267.2681	998.1638	7.248.1799
TUPUNGATO	876.1639	2.183.2739	2.920.2785	557.8483	1.573.6334	8.111.1980
<b>TOTAL MENDOZA</b>	<b>7.598.0408</b>	<b>23.944.8040</b>	<b>36.372.6849</b>	<b>11.664.5609</b>	<b>81.124.2026</b>	<b>160.704.2932</b>

\* Base de datos al cierre de la cosecha año 2010

Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura - Elaborado: Departamento de Estadística y Estudios de Mercado



Instituto Nacional de Vitivinicultura

MENDOZA - ARGENTINA

**SUPERFICIE CON VIÑEDOS SEGÚN AGRUPACIÓN DE VARIETADES EN LAS PARCELAS  
DISTRIBUCIÓN POR DEPARTAMENTOS - EN HECTÁREAS - AÑO 2009\***  
PROVINCIA : MENDOZA

DEPARTAMENTOS	Puras	Mezcladas al azar	Mezcladas entre hileras	Consociados con otros cultivos	TOTAL
GENERAL ALVEAR	2.260,6362	2.219,4506	764,1069	146,6410	5.390,8347
GODOY CRUZ	1,2870	-	-	-	1,2870
GUAYMALLÉN	612,0474	273,6468	91,9573	5,8090	983,4605
JUNÍN	8.398,4421	3.117,6493	773,5718	77,5811	12.367,2443
LA PAZ	300,3860	149,1229	54,5394	-	504,0483
LAS HERAS	1.165,4801	238,5372	192,8222	4,2000	1.601,0395
LAVALLE	9.624,6157	3.342,9993	1.059,5805	11,2574	14.038,4529
LUJAN DE CUYO	12.512,3022	609,6357	315,2679	31,0533	13.468,2591
MAIPU	11.222,4489	1.868,1593	672,7524	137,2562	13.900,6168
MALARGUE	1,2480	-	-	-	1,2480
RIVADAVIA	11.967,8633	4.229,5551	988,2571	38,4464	17.224,1219
SAN CARLOS	6.805,4152	180,7627	83,9739	1,0000	7.071,1516
SAN MARTÍN	18.047,7526	12.084,4565	2.363,4206	78,5101	32.574,1398
SAN RAFAEL	9.109,9907	4.425,7592	1.681,5040	298,6741	15.515,9280
SANTA ROSA	7.334,4128	2.698,1716	649,0158	23,4825	10.703,0827
TUNUYÁN	6.950,3597	179,6702	117,6000	0,5500	7.248,1799
TUPUNGATO	7.811,8867	205,8179	84,9969	8,4965	8.111,1980
<b>TOTAL MENDOZA</b>	<b>114.126,5746</b>	<b>35.821,3943</b>	<b>9.893,3667</b>	<b>862,9576</b>	<b>160.704,2932</b>

\* Base de datos al cierre de la cosecha año 2010

Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura - Elaborado: Departamento de Estadística y Estudios de Mercado

SUPERFICIE CON VIÑEDOS SEGÚN DESTINO DE LA UVA  
DISTRIBUCIÓN POR PROVINCIAS - EN HECTÁREAS - AÑO 2009\*

## TOTAL DEL PAÍS

PROVINCIAS	Vinificar	Consumo en fresco	Pasas	Otros	TOTAL
MENDOZA	158.532,9083	1.388,4800	684,7879	98,1170	160.704,2932
SAN JUAN	37.645,0260	9.283,3462	2.537,9415	25,8629	49.492,1766
LA RIOJA	7.626,1803	284,0763	606,2766	2,2292	8.518,7624
CATAMARCA	2.392,4636	174,9303	15,7100	0,4900	2.583,5939
RÍO NEGRO	2.292,3662	335,3548	5,3110	2,9750	2.636,0070
SALTA	2.293,1826	2,2610	-	0,8500	2.296,2936
CÓRDOBA	244,7130	8,8402	0,0780	-	313,9703
NEUQUÉN	1.628,9521	2,7258	-	0,0300	1.631,7079
TUCUMÁN	48,1234	-	0,3903	-	48,5137
LA PAMPA	216,9081	-	-	-	216,9081
JUJUY	2,6948	-	-	-	2,6948
MISIONES	0,6500	1,7500	-	2,8500	5,2500
BUENOS AIRES	55,3065	-	-	-	55,3065
ENTRE RÍOS	8,7276	5,5500	-	0,0320	14,3096
SAN LUIS	26,1000	-	-	-	26,1000
CHUBUT	20,0000	-	-	-	20,0000
S DEL ESTERO	-	8,8000	-	-	8,8000
<b>TOTAL DEL PAÍS</b>	<b>213.034,3025</b>	<b>11.496,1146</b>	<b>3.850,4953</b>	<b>193,7752</b>	<b>228.574,6876</b>

## PROVINCIA : MENDOZA

DEPARTAMENTOS	Vinificar	Consumo en fresco	Pasas	Otros	TOTAL
GENERAL ALVEAR	5.333,9661	54,7936	2,0750	-	5.390,8347
GODOY CRUZ	1,2870	-	-	-	1,2870
GUAYMALLÉN	960,0162	22,3403	-	1,1040	983,4605
JUNÍN	12.248,2337	65,0210	42,3784	11,6112	12.367,2443
LA PAZ	500,3733	3,6750	-	-	504,0483
LAS HERAS	1.549,9325	50,5570	0,5500	-	1.601,0395
LAVALLE	13.435,6047	371,6388	230,9394	0,2700	14.038,4529
LUJAN DE CUYO	13.443,0716	7,6500	1,4000	16,1375	13.468,2591
MAIPÚ	13.753,3165	80,5633	66,2876	0,4494	13.900,6168
MALARGUE	1,2480	-	-	-	1,2480
RIVADAVIA	17.090,9495	78,7414	38,6246	15,8064	17.224,1219
SAN CARLOS	7.058,1518	13,0000	-	-	7.071,1518
SAN MARTÍN	31.860,9785	502,5015	188,2824	22,3774	32.574,1398
SAN RAFAEL	15.365,0690	75,9924	47,0755	27,7911	15.515,9280
SANTA ROSA	10.580,9035	52,6762	67,1750	2,3280	10.703,0827
TUNUYÁN	7.244,9877	2,9502	-	0,2420	7.248,1799
TUPUNGATO	8.104,8187	6,3793	-	-	8.111,1980
<b>TOTAL MENDOZA</b>	<b>158.532,9083</b>	<b>1.388,4800</b>	<b>684,7879</b>	<b>98,1170</b>	<b>160.704,2932</b>

\* Base de datos al cierre de la cosecha año 2010

Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura - Elaborado: Departamento de Estadística y Estudios de Mercado

**MENDOZA - Cantidad de Bodegas Inscriptas y Elaboradoras (\*)**

\* Serie Años 2000 al 2009 - Departamento.

DEPARTAMENTOS	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009	
	Inscrip.	Elabor.	Inscrip.	Elabor.	Inscrip.	Elabor.	Inscrip.	Elabor.	Inscrip.	Elabor.	Inscrip.	Elabor.	Inscrip.	Elabor.	Inscrip.	Elabor.	Inscrip.	Elabor.	Inscrip.	Elabor.
(GODOY CRUZ	5	4	5	4	3	3	6	4	6	3	6	4	6	4	5	4	6	5	6	5
GILLÉN.	78	69	69	67	70	72	70	43	72	69	69	70	70	70	70	70	70	70	64	64
LUJAN	84	88	91	36	39	107	98	43	107	114	114	118	118	122	124	124	124	124	131	131
MAIPU	115	104	106	64	70	111	111	81	115	118	118	119	119	127	127	127	127	127	123	123
JUNIN	84	83	83	83	71	86	73	80	87	80	85	85	87	87	87	88	88	88	88	80
LA PAZ	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	1	1
RIVADAVIA	99	89	91	91	93	94	94	71	94	95	95	99	99	98	99	99	99	99	98	98
SMARTIN	180	171	170	170	177	170	177	71	170	174	174	176	176	174	174	174	174	174	171	171
STA ROSA	31	26	32	27	27	32	28	28	32	27	29	29	29	29	29	29	30	29	29	29
LAS HERAS	8	8	8	8	8	8	8	8	8	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
LAVALLE	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17
GRAL ALVEAR	32	29	30	30	30	29	30	18	29	30	30	32	32	28	30	30	30	31	31	31
SAN RAFAEL	97	83	85	85	91	92	91	18	92	92	92	93	93	96	96	96	95	96	96	96
SAN CARLOS	15	16	15	15	16	20	16	13	20	17	17	16	16	18	18	18	18	19	19	19
TUNUYAN	11	12	13	13	15	17	15	11	17	18	18	18	18	17	17	17	17	19	19	19
TUPUNGATO	14	16	18	18	21	23	21	11	23	24	24	24	24	25	25	25	25	29	29	29
<b>TOTAL MENDOZA</b>	<b>872</b>	<b>824</b>	<b>833</b>	<b>824</b>	<b>874</b>	<b>892</b>	<b>874</b>	<b>640</b>	<b>892</b>	<b>900</b>	<b>882</b>	<b>914</b>	<b>914</b>	<b>922</b>	<b>929</b>	<b>922</b>	<b>929</b>	<b>929</b>	<b>929</b>	<b>929</b>
	<b>552</b>	<b>577</b>	<b>601</b>	<b>601</b>	<b>640</b>	<b>682</b>	<b>640</b>	<b>640</b>	<b>682</b>	<b>682</b>	<b>682</b>	<b>702</b>	<b>702</b>	<b>684</b>	<b>684</b>	<b>684</b>	<b>685</b>	<b>685</b>	<b>685</b>	<b>676</b>

Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura



Instituto Nacional de Vitivinicultura

MENDOZA - ARGENTINA

CANTIDAD DE VIÑEDOS SEGÚN ESCALA DE SUPERFICIE  
 PROVINCIA: MENDOZA - Año 2009\* -  
 DISTRIBUCIÓN POR DEPARTAMENTOS

DEPARTAMENTOS	de 0,0001 a 0,5 ha	de 0,5001 a 1 ha	de 1,0001 a 2,5 ha	de 2,5001 a 5 ha	de 5,0001 a 7,5 ha	de 7,5001 a 10 ha	de 10,0001 a 15 ha	de 15,0001 a 25 ha	de 25,0001 a 50 ha	de 50,0001 a 100 ha	más de 100 ha	TOTAL
GENERAL ALVEAR	28.8036	157.1842	894.0012	1.741.8753	912.9741	523.4980	453.9573	295.4704	275.8006	107.5900	-	5.309.9317
GODOY CRUZ	34.0340	34.0340	147.0322	215.8917	163.5826	150.8768	127.8405	113.0813	26.2500	-	-	983.4670
GUAYMALLEN	18.4785	111.6005	633.6544	1.875.6890	1.405.7804	1.401.3298	1.641.5233	1.818.6390	1.614.3587	1.243.7804	602.3290	12.367.2443
JUNIN	0.8490	4.4770	15.3486	86.3812	206.1112	18.5900	49.3728	61.1905	174.0914	70.0700	-	504.0483
LAS HERAS	6.0400	58.7109	337.2134	1.133.5133	1.159.4831	1.688.7846	2.444.1547	4.773.6481	2.252.4794	1.569.6000	-	1.601.0396
LUJAN DE CUYO	14.2823	40.9643	228.5134	960.9450	739.4510	1.271.0888	1.585.1051	1.897.4340	2.657.4012	2.431.2569	1.926.8421	14.039.4529
MALARGUE	19.6713	119.1284	491.2073	1.145.0271	740.3488	877.8849	1.176.1018	1.188.2569	2.803.9668	1.937.6215	3.401.4014	13.466.2591
RIVADAVIA	17.4077	103.7574	1.2480	1.531.6043	1.230.7804	1.390.2510	1.845.7869	3.198.7894	2.601.0968	2.238.6601	2.533.6941	17.291.2980
SAN CARLOS	1.7801	18.6258	148.5539	678.5125	488.7902	617.2520	860.8791	715.6192	1.315.6895	1.108.2523	783.2914	7.071.1518
SAN MARTIN	34.6032	163.0386	1.139.1715	2.778.1848	2.243.0280	2.309.3101	3.572.0916	7.175.4192	6.550.3080	4.503.2941	2.248.3679	32.574.1388
SAN RAFAEL	45.3695	251.0301	1.339.1715	3.178.0885	2.296.5077	1.836.5154	1.979.9606	1.657.9808	1.083.4452	1.083.4452	711.5060	15.515.9280
SANTA ROSA	5.8374	24.3303	191.9409	543.0212	543.0212	564.7727	1.059.9405	1.837.8029	1.482.9847	2.659.1982	10.703.0827	10.703.0827
TUNUYAN	0.4509	4.4700	22.9858	140.6742	176.5189	178.4646	366.9452	909.6149	1.864.6409	2.056.3299	1.827.0650	7.248.1799
TUPUNGATO	2.9572	10.5575	101.9278	416.0634	523.1384	635.8040	571.2063	1.162.5321	1.678.4837	2.056.3299	1.827.0650	8.111.9800
<b>Total Mendoza</b>	<b>205.2327</b>	<b>1.118.9258</b>	<b>6.213.3881</b>	<b>18.087.6534</b>	<b>12.801.6273</b>	<b>12.742.3239</b>	<b>16.342.4427</b>	<b>25.513.7151</b>	<b>27.150.9183</b>	<b>21.779.4894</b>	<b>20.886.8685</b>	<b>160.704.2832</b>

EXTENSION DE VIÑEDOS SEGÚN ESCALA DE SUPERFICIE En hectáreas

DEPARTAMENTOS	de 0,0001 a 0,5 ha	de 0,5001 a 1 ha	de 1,0001 a 2,5 ha	de 2,5001 a 5 ha	de 5,0001 a 7,5 ha	de 7,5001 a 10 ha	de 10,0001 a 15 ha	de 15,0001 a 25 ha	de 25,0001 a 50 ha	de 50,0001 a 100 ha	más de 100 ha	TOTAL
GENERAL ALVEAR	28.8036	157.1842	894.0012	1.741.8753	912.9741	523.4980	453.9573	295.4704	275.8006	107.5900	-	5.309.9317
GODOY CRUZ	34.0340	34.0340	147.0322	215.8917	163.5826	150.8768	127.8405	113.0813	26.2500	-	-	983.4670
GUAYMALLEN	18.4785	111.6005	633.6544	1.875.6890	1.405.7804	1.401.3298	1.641.5233	1.818.6390	1.614.3587	1.243.7804	602.3290	12.367.2443
JUNIN	0.8490	4.4770	15.3486	86.3812	206.1112	18.5900	49.3728	61.1905	174.0914	70.0700	-	504.0483
LAS HERAS	6.0400	58.7109	337.2134	1.133.5133	1.159.4831	1.688.7846	2.444.1547	4.773.6481	2.252.4794	1.569.6000	-	1.601.0396
LUJAN DE CUYO	14.2823	40.9643	228.5134	960.9450	739.4510	1.271.0888	1.585.1051	1.897.4340	2.657.4012	2.431.2569	1.926.8421	14.039.4529
MALARGUE	19.6713	119.1284	491.2073	1.145.0271	740.3488	877.8849	1.176.1018	1.188.2569	2.803.9668	1.937.6215	3.401.4014	13.466.2591
RIVADAVIA	17.4077	103.7574	1.2480	1.531.6043	1.230.7804	1.390.2510	1.845.7869	3.198.7894	2.601.0968	2.238.6601	2.533.6941	17.291.2980
SAN CARLOS	1.7801	18.6258	148.5539	678.5125	488.7902	617.2520	860.8791	715.6192	1.315.6895	1.108.2523	783.2914	7.071.1518
SAN MARTIN	34.6032	163.0386	1.139.1715	2.778.1848	2.243.0280	2.309.3101	3.572.0916	7.175.4192	6.550.3080	4.503.2941	2.248.3679	32.574.1388
SAN RAFAEL	45.3695	251.0301	1.339.1715	3.178.0885	2.296.5077	1.836.5154	1.979.9606	1.657.9808	1.083.4452	1.083.4452	711.5060	15.515.9280
SANTA ROSA	5.8374	24.3303	191.9409	543.0212	543.0212	564.7727	1.059.9405	1.837.8029	1.482.9847	2.659.1982	10.703.0827	10.703.0827
TUNUYAN	0.4509	4.4700	22.9858	140.6742	176.5189	178.4646	366.9452	909.6149	1.864.6409	2.056.3299	1.827.0650	7.248.1799
TUPUNGATO	2.9572	10.5575	101.9278	416.0634	523.1384	635.8040	571.2063	1.162.5321	1.678.4837	2.056.3299	1.827.0650	8.111.9800
<b>Total Mendoza</b>	<b>205.2327</b>	<b>1.118.9258</b>	<b>6.213.3881</b>	<b>18.087.6534</b>	<b>12.801.6273</b>	<b>12.742.3239</b>	<b>16.342.4427</b>	<b>25.513.7151</b>	<b>27.150.9183</b>	<b>21.779.4894</b>	<b>20.886.8685</b>	<b>160.704.2832</b>

\* Base de datos al cierre de la cosecha año 2010

Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura - Elaborado: Departamento de Estadística y Estudios de Mercado



**SUPERFICIE CON VIÑEDOS SEGUN AÑO DE PLANTACIÓN  
DISTRIBUCION POR DEPARTAMENTOS - EN HECTÁREAS - AÑO 2009 \***  
PROVINCIA : MENDOZA

DEPARTAMENTOS	Anterior y hasta 1985	1986	1987	1988	1989	2000	2001	2002
GENERAL ALVEAR	3.967,1785	69.1200	71.8376	152,5070	264,7267	418,4409	75,2870	42,8350
GODOY CRUZ	1,2870	-	-	-	-	-	-	-
GUAYMALLÉN	705,3451	4,7077	5,5700	21,2999	52,5252	60,8142	20,9764	13,1490
JUNIN	8.404,2149	138,0525	237,5323	415,0204	637,0445	614,3992	244,6645	170,2857
LA PAZ	289,3442	1,0000	2,0000	3,5000	76,7352	65,9655	30,1460	22,1749
LAS HERAS	984,6953	23,7865	51,0625	58,4743	95,5400	64,2730	24,9650	16,4640
LAVALLE	8.298,6729	176,2888	262,8504	513,4927	688,0797	922,4832	470,7140	394,0657
LUJAN DE CUYO	5.609,2198	241,1656	249,8984	623,0287	987,4146	1.002,9119	590,7762	386,7981
MAIPU	7.535,3810	220,7384	295,8639	683,1523	903,9421	923,1911	481,2309	297,3762
MALARGUE	-	-	-	-	-	-	-	-
RIVADAVIA	11.512,7166	205,1650	390,9748	675,3684	892,1400	672,9317	581,1070	274,5741
SAN CARLOS	1.736,2967	98,3074	159,9213	416,7801	537,1278	791,7148	467,5717	177,7011
SAN MARTIN	23.778,5606	291,4873	479,9826	1.012,6963	1.293,3906	1.099,0595	739,9269	467,3823
SAN RAFAEL	9.753,2556	124,7089	543,2935	485,1421	836,8832	1.150,7317	583,1079	315,4593
SANTA ROSA	6.915,6914	121,3592	209,4510	313,4717	467,0279	678,4153	287,0565	157,1322
TUNUYAN	1.265,4319	35,4401	277,3317	542,9664	790,9182	555,9597	479,9595	212,8287
TUPUNGATO	2.131,4817	179,4032	183,9850	795,9210	767,8197	719,8427	273,7069	339,2795
<b>TOTAL MENDOZA</b>	<b>92.788,7635</b>	<b>1.890,7604</b>	<b>3.420,5480</b>	<b>6.728,7933</b>	<b>9.281,2554</b>	<b>9.742,1334</b>	<b>5.311,1964</b>	<b>3.287,5058</b>

DEPARTAMENTOS	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	TOTAL
GENERAL ALVEAR	32,4890	75,4630	117,5600	75,7800	14,3400	7,7500	5,5000	5.390,6347
GODOY CRUZ	-	-	-	-	-	-	-	1,2870
GUAYMALLÉN	18,7628	22,0600	19,7342	30,9990	2,0000	4,2670	1,2500	983,4605
JUNIN	197,0220	413,5530	338,5223	276,7736	172,9077	72,5382	34,7135	12.367,2443
LA PAZ	4,5675	0,1000	1,4000	7,1150	-	-	-	504,0483
LAS HERAS	49,6859	25,3196	85,9502	56,9391	46,8686	13,3250	5,0000	1.801,0395
LAVALLE	260,3751	536,4962	624,7454	496,7703	207,7555	134,4870	70,3762	14.038,4529
LUJAN DE CUYO	342,4412	433,6389	902,6544	932,4498	582,4372	435,7693	237,9642	13.468,2591
MAIPU	277,2374	600,5762	561,4625	581,1615	265,9732	195,9712	63,3569	13.900,6168
MALARGUE	-	-	-	1,2480	-	-	-	1,2480
RIVADAVIA	328,2634	450,9227	423,9314	367,8308	222,4120	87,3658	154,3782	17.224,1219
SAN CARLOS	219,2951	517,3471	603,9573	472,5235	484,8644	290,2282	138,6763	7.071,1518
SAN MARTIN	893,4914	837,7629	950,0381	360,0381	231,6959	377,6794	205,3413	32.574,1398
SAN RAFAEL	195,1957	350,6853	513,1166	308,9187	168,9637	92,3232	40,1306	15.515,6280
SANTA ROSA	279,2749	381,6406	313,1777	239,2780	152,7864	130,5140	76,8249	10.703,0827
TUNUYAN	307,2685	395,5627	502,7706	602,8600	765,2449	459,9263	60,9907	7.246,1799
TUPUNGATO	157,5396	399,8807	605,6001	890,9750	566,7121	250,8256	56,6282	8.111,1960
<b>TOTAL MENDOZA</b>	<b>3.202,0718</b>	<b>5.446,7474</b>	<b>6.522,0976</b>	<b>5.486,3814</b>	<b>3.887,9416</b>	<b>2.556,9692</b>	<b>1.153,1300</b>	<b>160.704,2932</b>

\* Base de datos de cierre de la cosecha año 2010  
Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura - Elaborado: Departamento de Estadísticas y Estudios de Mercado



**CANTIDAD DE VIÑEDOS Y SUPERFICIE  
DISTRIBUCIÓN POR PROVINCIAS - EN HECTÁREAS - AÑO 2009 \***

**TOTAL DEL PAÍS**

PROVINCIAS	VIÑEDOS Cantidad	% SOBRE TOTAL	SUPERFICIE Hectáreas	% SOBRE TOTAL
MENDOZA	16.983	64,88	160.704,2932	70,31
SAN JUAN	5.524	21,10	49.492,1766	21,65
LA RIOJA	1.403	5,36	8.518,7624	3,73
CATAMARCA	1.237	4,73	2.583,5939	1,13
RÍO NEGRO	415	1,59	2.636,0070	1,15
SALTA	289	1,10	2.296,2936	1,00
CORDOBA	183	0,70	313,9703	0,14
NEUQUÉN	66	0,25	1.631,7079	0,71
TUCUMÁN	25	0,10	48,5137	0,02
LA PAMPA	14	0,05	216,9081	0,09
JUJUY	13	0,05	2.6948	0,00
MISIONES	7	0,03	5,2500	0,00
BUENOS AIRES	6	0,02	55,3065	0,02
ENTRE RÍOS	7	0,03	14,3096	0,01
SAN LUIS	1	0,00	26,1000	0,01
CHUBUT	1	0,00	20,0000	0,01
S DEL ESTERO	1	0,00	8,8000	0,00
<b>TOTAL PAÍS</b>	<b>26.175</b>	<b>100,00</b>	<b>228.574,6876</b>	<b>100,00</b>

**CANTIDAD DE VIÑEDOS Y SUPERFICIE  
DISTRIBUCIÓN POR DEPARTAMENTOS - EN HECTÁREAS - AÑO 2009 \***

**PROVINCIA : MENDOZA**

DEPARTAMENTOS	VIÑEDOS Cantidad	% SOBRE TOTAL	SUPERFICIE Hectáreas	% SOBRE TOTAL
GENERAL ALVEAR	1472	8,67	5390,8347	3,35
GODOY CRUZ	2	0,01	1,2870	0,00
GUAY MALLEN	264	1,55	983,4605	0,61
JUNÍN	1.711	10,07	12.367,2443	7,70
LA PAZ	54	0,32	504,0483	0,31
LAS HERAS	225	1,32	1.601,0395	1,00
LAVALLE	1.268	7,47	14.038,4529	8,74
LUJAN DE CUYO	903	5,32	13.468,2591	8,38
MAIPÚ	1.300	7,65	13.900,6168	8,65
MALARGUE	1	0,01	1,2480	0,00
RIVADAVIA	1.668	9,82	17.224,1219	10,72
SAN CARLOS	601	3,54	7.071,1518	4,40
SAN MARTÍN	3.178	18,71	32.574,1398	20,27
SAN RAFAEL	2.845	16,75	15.515,9280	9,65
SANTA ROSA	709	4,17	10.703,0827	6,66
TUNUYÁN	262	1,54	7.248,1799	4,51
TUPUNGATO	520	3,06	8.111,1980	5,05
<b>TOTAL MENDOZA</b>	<b>16.983</b>	<b>100,00</b>	<b>160.704,2932</b>	<b>100,00</b>

\* Base de datos al cierre de la cosecha año 2010

Elaborado: Departamento de Estadística y Estudios de Mercado. -Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura





Instituto Nacional de Vitivinicultura

MENDOZA - ARGENTINA

**SUPERFICIE IMPLANTADA CON VID SEGÚN SISTEMA DE CONDUCCIÓN  
DISTRIBUCIÓN POR PROVINCIAS - EN HECTÁREAS - AÑO 2009 \***

**TOTAL DEL PAÍS**

PROVINCIAS	CABEZAS	ESPALDERA ALTA	ESPALDERA BAJA	MAJUELO	PARRAL	OTROS	TOTAL
MENDOZA	101.3468	60.559.7248	22.601.4555	0.8000	77.092.2821	348.6840	180.704.2832
SAN JUAN	-	4.924.8009	1.987.0997	11.3000	42.504.3740	84.6020	49.492.1766
LA RIOJA	0.7500	983.6140	17.2366	451.5001	7.084.9217	1.0400	8.516.7624
CATAMARCA	1.5000	313.5005	482.7173	24.9650	1.751.4011	9.5100	2.583.5839
RIO NEGRO	12.8000	1.005.7895	630.6298	1.1150	925.2509	80.8280	2.636.0070
SALTA	-	591.0919	314.8904	-	1.380.2513	0.3000	2.266.2636
CORDOBA	-	39.2020	228.7498	-	46.0185	-	313.9703
NEUQUÉN	-	223.7160	1.386.8496	0.0800	9.0923	-	1.831.7079
TUCUMÁN	-	17.0140	21.4547	-	10.0450	-	48.5137
LA PAMPA	-	40.0300	185.0261	-	11.6500	-	216.9081
JUJUY	-	0.8256	1.4000	-	0.3662	-	2.6948
MISIONES	-	-	-	-	5.2500	-	5.2500
BUENOS AIRES	-	48.2185	9.0860	-	-	-	55.3065
ENTRE RÍOS	-	6.3928	-	-	-	7.9188	14.3096
SAN LUIS	-	26.1000	-	-	-	-	26.1000
CHUBUT	-	-	20.0000	-	-	-	20.0000
S DEL ESTERO	-	-	-	-	8.8000	-	8.8000
<b>TOTAL PAÍS</b>	<b>116,1968</b>	<b>66.778.0875</b>	<b>27.878.3886</b>	<b>489,7601</b>	<b>130.818,5758</b>	<b>492,6808</b>	<b>228.574,8876</b>
<b>% sobre total</b>	<b>0,05</b>	<b>30,06</b>	<b>12,20</b>	<b>0,21</b>	<b>57,23</b>	<b>0,22</b>	<b>100,00</b>

**PROVINCIA : MENDOZA**

DEPARTAMENTOS	CABEZAS	ESPALDERA ALTA	ESPALDERA BAJA	MAJUELO	PARRAL	OTROS	TOTAL
GENERAL ALVEAR	0,5000	2.983.1860	1.133.7144	-	1.267.9883	6.3360	5.390.6347
GODOY CRUZ	-	-	1.3870	-	-	-	1.3870
GUAYMALLEN	-	186.5457	213.8546	-	582.8652	0.0640	983.4605
JUNÍN	21,0000	2.717.0900	1.973.9512	-	7.633.7741	22.1200	12.367.2443
LA PAZ	-	213.8978	74.6845	-	1.936.619	-	504.0483
LAS HERAS	-	351.4786	152.4418	-	1.097.1191	-	1.601.0395
LAVALLE	45,5500	4.523.2210	1.598.8027	-	7.812.9992	56.2600	14.038.4829
LUJÁN DE CUYO	-	7.855.6972	2.193.8041	-	3.362.2286	26.6500	13.468.2961
MAIPÚ	0,0200	5.929.2608	1.523.1793	-	6.371.4661	76.3708	13.900.6168
MALARGUE	1,2480	-	-	-	-	-	1.2480
RIVADAVIA	1,7620	4.109.8914	2.336.7268	-	10.758.6760	17.2657	17.224.1219
SAN CARLOS	1,7610	5.112.8973	647.1386	-	2.294.1749	54.8900	7.071.1518
SAN MARTÍN	2,0000	6.146.1565	4.352.5102	0,8000	22.046.0298	24.6413	32.574.1368
SAN RAFAEL	1,0000	6.086.1219	4.356.7396	-	3.036.9845	35.0928	15.515.9280
SANTA ROSA	-	2.941.5786	956.6290	-	6.765.7949	20.1900	10.703.0927
TUNUYÁN	-	5.657.8686	607.3018	-	980.6437	2.9568	7.248.1789
TUPUNGATO	37,7538	6.744.3144	480.1795	-	1.654.3538	4.0000	8.111.1980
<b>TOTAL MENDOZA</b>	<b>101,3468</b>	<b>60.559,7248</b>	<b>22.601,4555</b>	<b>0,8000</b>	<b>77.092,2821</b>	<b>348,6840</b>	<b>180.704,2832</b>
<b>% sobre total</b>	<b>0,05</b>	<b>30,06</b>	<b>12,20</b>	<b>0,00</b>	<b>47,97</b>	<b>0,22</b>	<b>100,00</b>

\* Base de datos al cierre de la cosecha año 2010  
Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura - Elaborado: Departamento de Estadísticas y Estudios de Mercados

## **INDICE ANALITICO**

<b><u>Contenido.</u></b>	<b><u>Página.</u></b>
<i>Introducción.</i>	1
<i>Capítulo 1. Marco Conceptual.</i>	7
1.1. Conceptos básicos.	7
1.2. Cambio de época.	7
1.3. Concepto de época histórica.	9
1.4. Las políticas públicas.	13
1.5. Metodología de análisis y evaluación de impacto.	18
1.6. Población objetivo	22
<i>Capítulo 2. Historia de la vitivinicultura en Mendoza.</i>	27
2.1. Antecedentes históricos de la vitivinicultura argentina.	28
2.1.1. Primer período. Etapa fundacional (1850-1929).	28
2.1.2. Segundo período. Etapa de crecimiento del mercado Argentino (1930- 1980)	32
2.1.3. Tercer período. Etapa de inserción de Argentina en el mundo (1990- 2004)	39
2.1.4. Cuarto período. Plan Estratégico Vitivinícola 2020- P.E.V.I. 2020 (desde el 2004 hasta la actualidad)	44
2.2. Importancia del sector vitivinícola en la economía de la Provincia de Mendoza.	47
2.2. El nivel particular de las técnicas pragmáticas de investigación cualitativa en Ciencias Sociales.	88
2.3. Intervención estatal y regulación del sistema vitivinícola en la segunda mitad de siglo XX.	53
<i>Capítulo 3. Política pública del PEVI 2020.</i>	61
3.1. Descripción de la Política Publica	62
3.1.1. Plan Estratégico Argentina Vitivinícola 2020.	65
3.1.2. Proceso de formulación.	68
3.1.3. Principales ejes del Plan Estratégico Argentina Vitivinícola 2020.	71
3.1.4. Programas, Proyectos y estrategias implementadas.	72
3.1.5. Proceso de implementación del Plan.	74
3.2. Articulación de los Proyectos en el PEVI 2020	75
3.2.1. Fortalecimiento del Sector Cooperativo para un Desarrollo Sustentable del Productor Primario Integrado- Proyecto ACOVI.	75
3.2.1.1. Diagnóstico.	76
3.2.1.2. Objetivos.	77
3.2.1.2.1. Objetivo general.	77
3.2.1.2.2. Objetivos específicos.	77
3.2.1.3. Componentes.	78
3.2.2. Fondo de Apoyo al Desarrollo de Pequeños Productores FODAPP.	78

3.2.2.1. Diagnóstico.	78
3.2.2.2. Objetivo general.	80
3.2.1.3. Componentes	80
3.2.3. Centro de Desarrollo Vitícola - CDV	80
3.2.3.1. Diagnóstico.	81
3.2.3.2. Objetivo general.	82
3.2.3.3. Objetivos específicos	82
3.2.1.3. Componentes	83
3.2.4. Proyecto de Apoyo al Desarrollo de Pequeños Productores Vitivinícolas – PROVIAR.	85
3.2.4.1. Diagnóstico.	85
3.2.4.2. Objetivos.	86
3.2.4.3. Componentes	86
<i>Capítulo 4. Análisis y evaluación de la Política Pública.</i>	89
4.1. Las entrevistas.	91
4.2. Cambio de época y época histórica.	92
4.3. Política Pública.	106
4.4. Vulnerabilidad.	119
4.5. Los Pequeños Productores.	124
<i>Conclusión.</i>	131
<i>Bibliografía.</i>	137
<i>Anexos</i>	143
<i>Índice.</i>	248