

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CUYO

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales

Carrera:

Licenciatura en Ciencia Política y Administración Pública

Tesis:

**“Mecanismos de intervención de los Centros
de Desarrollo Vitícola Zona Este de Mendoza
2007-2014”**

Tesista:

Sepúlveda, María Leticia

Directora:

Dra. Benedetto, Andrea

Mendoza, diciembre, 2015

INDICE TEMATICO

| | |
|-------------------|---|
| INTRODUCCIÓN..... | 5 |
|-------------------|---|

CAPÍTULO I

| | |
|--|----|
| Nuevas configuraciones en el sistema agro-alimentario mundial..... | 9 |
| 1.1 Efectos del neoliberalismo en la agricultura mundial..... | 9 |
| 1.2 Nuevo modelo de acumulación en la agricultura: El “agronegocio”..... | 11 |
| 1.3 Globalización de los territorios rurales..... | 12 |
| 1.4 La nueva ruralidad..... | 15 |
| 1.5 Los sujetos sociales rurales | 19 |
| 1.6 Una propuesta de desarrollo rural: el enfoque del desarrollo territorial rural..... | 27 |
| 1.7 Impacto en las economías regionales..... | 32 |

CAPÍTULO II

| | |
|--|----|
| Historia de la vitivinicultura argentina..... | 37 |
| 2.1 Primer periodo (1850- 1929)..... | 37 |
| 2.2 Segundo periodo (1930-1980): Crecimiento del mercado interno y crisis de sobreproducción..... | 41 |
| 2.3 Tercer periodo (1990-2004): Apertura Externa y desregulación..... | 45 |
| 2.4 Cuarto periodo: Hacia una nueva vitivinicultura de “calidad”..... | 50 |
| 2.5 “Calidad”, el concepto configurador de la nueva vitivinicultura..... | 52 |

CAPITULO III

| | |
|---|----|
| El sentido de lo estratégico en una nueva forma institucional: Corporación Vitivinícola Argentina..... | 58 |
| 3.1 El desafío de pensar a largo plazo en medio del caos..... | 58 |

| | |
|---|----|
| 3.2 La institucionalidad vitivinícola como modelo de gestión público-privado..... | 60 |
| 3.3 El Plan Estratégico Vitivinícola como política pública-privada..... | 62 |
| 3.4 Ciclos de la Política Pública (PP) | 64 |
| 3.5 Primeros pasos en la formulación de la política del PEVI | 68 |
| 3.6 Una nueva institucionalidad en la vitivinicultura: COVIAR..... | 75 |
| 3.6.1 Estructura orgánico-funcional de la COVIAR | 75 |

CAPÍTULO IV

Pequeños Productores Vitícolas:

| | |
|--|-----|
| Estrategias para frenar su desaparición..... | 84 |
| 4.1 Situación de riesgo de los pequeños productores..... | 85 |
| 4.2 Programa de Apoyo al Desarrollo de Pequeños Productores Vitícolas..... | 88 |
| 4.3 Proyecto Centros de Desarrollo Vitivinícola..... | 91 |
| 4.3.1 Estructura orgánica – funcional..... | 95 |
| 4.3.2 Consejo Local Asesor..... | 98 |
| 4.3.3 Planes Operativos Anuales | 100 |

CAPÍTULO V

| | |
|--|-----|
| Metodología y aspectos generales de la Zona Este de Mendoza..... | 107 |
| 5.1 Características de la vitivinicultura en la Zona Este de Mendoza...113 | |
| 5.2 Perfil socio productivo y tecnológico del oasis Este..... | 116 |
| 5.3 Cadena agroindustrial vitivinícola del Este..... | 118 |
| 5.4 Fase industrial en la Zona Este..... | 122 |
| 5.5 Nueva vitivinicultura en el Este: | |
| Inversiones externas y exportaciones..... | 123 |

CAPÍTULO VI

| | |
|---|-----|
| Descripción del Caso: Centros de Desarrollo Vitícola Zona Este..... | 126 |
| 6.1 Caracterización de los productores relevados..... | 129 |
| 6.2 Principales mecanismos de intervención -CDV-Zona Este..... | 138 |
| 6.3 Consejo Local Asesor | 148 |

CAPÍTULO VII

| | |
|---|------------|
| Presentación de resultados..... | 156 |
| 7.1 Conocimiento sobre el Plan Estratégico Vitivinícola (PEVI)..... | 158 |
| 7.2 Contacto y abordaje..... | 161 |
| 7.3 Percepción de Mecanismos de intervención del CDV | 161 |
| 7.4 Transferencia de conocimiento | 163 |
| 7.5 Problemáticas y amenazas que afectan a los productores..... | 168 |
| 7.6 Capacidad del CDV para canalizar demandas..... | 177 |
| 7.7 Participación en el Consejo Local Asesor..... | 179 |
| 7.8 Articulación público-privada e incidencia del CLA sobre la política pública..... | 181 |
| 7.9 Principales logros y potencialidades de los CDV | 184 |
| 7.10 Principales beneficios percibidos por los Productores | 186 |
| 7.11 Perspectivas futuras del proyecto..... | 187 |
| | |
| CONCLUSIONES..... | 192 |
| | |
| BIBLIOGRAFÍA..... | 199 |
| | |
| ANEXOS..... | 208 |
| ANEXO I..... | 208 |
| ANEXO II..... | 213 |
| ANEXO III..... | 216 |
| ANEXO IV..... | 218 |
| ANEXO V..... | 222 |

INTRODUCCIÓN

La industria vitivinícola constituye la economía regional característica de Cuyo. Nuestra Provincia aporta el 80% de la producción de vino y el 70% de los viñedos del país. Diversos actores forman parte de esta cadena agro-industrial: pequeños, medianos y grandes productores vitícolas, bodegas, cooperativas, distribuidores y comercializadores. Se trata de una economía regional, que ha sustentado históricamente un entramado socio-cultural, cargado de valoración simbólica.

El presente trabajo de tesis se centra en el análisis de los mecanismos de intervención llevados a cabo por el Proyecto “Centros de Desarrollo Vitícolas” (CDV), desde el año 2007 al 2014, en la Zona Este de Mendoza. Así mismo, tiene el propósito de explorar las percepciones que sobre éstos mecanismos tienen los pequeños productores vitícolas.

Las últimas transformaciones que se producen en la agricultura a nivel global, deben ser analizadas en el marco de un nuevo modelo agro-alimentario mundial y sus efectos sobre los territorios rurales a nivel local, principalmente a través de los sujetos sociales tradicionales que allí viven. En el caso de la vitivinicultura, también atravesada por esas transformaciones, comienza una nueva etapa a partir de la década del '90, orientada a satisfacer la demanda de consumo internacional que obligó a la modernización tecnológica y reconversión de variedades. Solo unos pocos productores pudieron adaptarse a este nuevo modelo, muchos en condiciones de total descapitalización y vulnerabilidad y otros tantos quedando fuera del negocio.

Encontramos que viviendo en un país esencialmente productor de alimentos y materias primas, desde la ciencia política siguen siendo escasas las investigaciones sobre política agrícola y desarrollo rural. Tanto las acciones del CDV (Zona Este) como el impacto que las mismas tienen sobre los Pequeños Productores Vitícolas (PPV) se convierten en un objeto de análisis necesario, teniendo en cuenta, el entramado social y cultural que la misma contiene y la necesidad de realizar un aporte al desarrollo del sector vitícola. De allí, la inquietud y el interés de responder a muchos de nuestros interrogantes tomando como caso de estudio un proyecto con intervención directa sobre el territorio y su realidad compleja. Para ello, se siguió una metodología cualitativa, que guió la realización de un trabajo de campo. Esto nos permitió acercarnos a las problemáticas y percepciones que los productores tienen sobre su propia realidad, la de la vitivinicultura en general, sus perspectivas futuras y principalmente el modo en el que perciben las acciones de los centros de desarrollo.

El Proyecto de intervención rural que nos proponemos abordar forma parte de lo que se reconoce como la última gran política que ha tenido la vitivinicultura a nivel nacional y que representa una innovación tanto en su forma institucional como en la búsqueda de objetivos concretos a largo plazo. Se trata del Plan Estratégico Vitivinícola 2020 (PEVI 2020), ejecutado por la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR).

La intención ha sido hacer un análisis del PEVI 2020 y el proyecto de los CDV, su proceso de formulación, diseño, componentes y mecanismos de planificación y seguimiento siguiendo el análisis de las políticas públicas a través del enfoque de “ciclos”. Y por otra parte, en el marco de algunas de las perspectivas del enfoque de desarrollo territorial rural, analizar la implementación de algunas estrategias del proyecto CDV.

El carácter de la investigación, como ya se mencionó, es exploratoria-descriptiva, considerando que todavía es necesario profundizar en investigaciones que aborden estos casos en particular. A partir de la aplicación de la metodología propuesta se abordó los distintos actores que forman parte del Proyecto CDV, teniendo en cuenta las complejidades, contradicciones, potencialidades de los territorios donde se encuentran

estos productores y sobre los que se despliegan los mecanismos de intervención de los Centros de Desarrollo Vitícolas. El instrumento de recolección primaria de datos fue a través de entrevistas en profundidad, que se realizaron con actores claves del proyecto y productores vitícolas a los que fue posible llegar gracias a los agentes territoriales de los Centros de Desarrollo Vitícolas.

Nuestro supuesto central es que los mecanismos de intervención de los CDV Zona Este permiten una mejor inserción de los pequeños productores en la cadena vitivinícola, sin embargo, no logran una integración del sector más vulnerable de los productores.

La investigación cuenta con siete capítulos:

En el **Capítulo I** se desarrolló el marco teórico, y contextual, que permitirá comprender las principales transformaciones del sistema agro-alimentario mundial, el proceso de concentración de la agricultura configurado a través del “agronegocio”. El impacto que éste modelo tiene, sobre la agricultura nacional y las economías regionales, particularmente en la vitivinicultura. Las nuevas características que asumen la agricultura en los territorios rurales y las alternativas teóricas que se esbozan en pos de lograr su desarrollo.

En el **Capítulo II** se realiza un recorrido histórico sobre las principales etapas de la vitivinicultura: desde la etapa fundacional en 1.850 hasta la etapa actual caracterizada en los últimos diez años por la creación de la Corporación Vitivinícola Argentina y su Plan Estratégico como última gran política que intentó abordar a la cadena en su totalidad, orientada por el paradigma de la “calidad”.

En el **Capítulo III** se describe en profundidad al Plan Estratégico como política pública-privada a través de sus principales etapas o fases. Luego se describe a la COVIAR y los principales aspectos que hacen a su creación y funcionamiento.

A través del **Capítulo IV** se identifican las principales problemáticas y nudos críticos que afecta al segmento de pequeños productores vitícolas y como la COVIAR diseña estrategias para su abordaje a través del Programa de Apoyo al Desarrollo de los Pequeños Productores. Luego se hace una descripción general y específica del Proyecto Centros de Desarrollo Vitícola en cuanto a su: enfoque metodológico, principales componentes, acciones, instrumentos de planificación y seguimiento y estructura orgánica funcional.

En el **Capítulo V** explicaremos la metodología seguida para esta investigación, los objetivos y principales interrogantes que se propone junto a las estrategias metodológicas utilizadas para la recolección de la información y posterior análisis. También, se realiza la descripción de la Zona Este donde se aplica el estudio de caso de los CDV señalando sus principales características como oasis productivo y las particularidades que adquiere allí el circuito vitivinícola.

En el **Capítulo VI** se realiza una descripción específica del CDV Zona Este, a través de una sistematización de sus diagnósticos, historia, Planes Operativos Anuales (POA), principales mecanismos de intervención y el desempeño de su Consejo Local Asesor.

En el último Capítulo **VII** se describen, organizan y analizan los datos e información recabada a través de las entrevistas con el objeto de profundizar el estudio y llegar a las conclusiones del caso.

Finalmente, se expresan una serie de reflexiones, relaciones entre lo teórico - conceptual y las evidencias que emergen de las entrevistas y el trabajo de campo con la intención de esbozar algunas sugerencias de mejora para el proyecto analizado.

CAPÍTULO I

Nuevas configuraciones en el sistema agro-alimentario mundial

A lo largo de este primer capítulo describiremos las principales transformaciones que se producen en el agro mundial, a partir del fin del modelo de producción fordista, avance del neoliberalismo y la globalización. Estas nuevas transformaciones en el modo producción y acumulación capitalista, se erigen a través de un nuevo modelo de agricultura concentrada y transnacional, que implica una serie de amenazas y consecuencias para la pequeña agricultura, algunas de las cuales serán descritas a continuación.

Por último, se realiza una descripción sobre la evolución del concepto de desarrollo y como éste ha legitimado discursos y diversos modelos de intervención. Aplicado a nuestro caso de estudio nos interesa particularmente desarrollar los nuevos enfoques teóricos que dan cuenta de este nuevo modelo de agricultura y plantean estrategias para el desarrollo de los sujetos sociales que habitan estos territorios rurales.

1.1 Efectos del neoliberalismo en la agricultura mundial

A partir de 1970 la caída de las tasas de ganancias, los altos índices de inflación y el creciente aumento de los déficits públicos, conducen al fin del Estado de Bienestar. Él mismo, se caracterizó por una fuerte presencia del Estado en lo económico y social. En su lugar, se promueve desde los Organismos Financieros Internacionales un conjunto de medidas “neoliberales” plasmadas a través del llamado “Consenso de Washington”, tendientes a: 1) re-establecer la estabilidad macro-económica, controlando la inflación y

reduciendo el déficit fiscal; 2) abrir las economías hacia el resto del mundo a través de la liberalización del intercambio de productos y capitales; 3) liberalizar el mercado interno de productos y el de los factores de producción a los efectos de aumentar la productividad y abaratar los costos de la mano de obra; y, 4) achicar el Estado a través de ajustes estructurales y privatización de empresas públicas. La implementación sistemática de estas medidas, buscaron modificar el modelo productivo fordista, orientado a la producción para un mercado masivo. En su lugar se promovió un modelo productivo más moderno, flexible, tecnificado y competitivo (neo-fordismo).

En el caso de la agricultura este régimen alentó la producción agrícola exportable a través de la denominada *revolución verde*, orientada a ampliar la superficie cultivable y aumentar la producción agrícola incorporando nuevas tecnologías (McMichael y Reynolds, 1994; Goodman y Redclift, 1991 en Tapella, 2004: 6).

El surgimiento de *nuevos modelos o regímenes agroalimentarios* a nivel mundial, se refiere a los cambios producidos en la manera, el lugar, la cantidad y los métodos por los cuales los alimentos son producidos y distribuidos (Kay, 1994:1-2; Gwynne, 1999 en Tapella, 2004). Estos modelos han ido cambiando históricamente, modificando las formas de producción, intercambio y consumo, tanto en los países avanzados como en vías de desarrollo.

Desde finales de los años '70 principios de los '80 se configura una nueva fase del capitalismo, caracterizada por las premisas del neoliberalismo económico. El nuevo modelo busca garantizar, a través de la mínima presencia del Estado, la libertad requerida por el mercado para la libre oferta y demanda de bienes y servicios. Este marco de libertad económica permitió el avance y control del capital financiero internacionalizado sobre la industria y la agricultura, dando lugar a un "Nuevo Modelo Agro-Alimentario Mundial".

De este modo, comienza un proceso de concentración sobre el mercado mundial de alimentos a partir del excedente de capital acumulado en la banca internacional en las

últimas décadas. Mediante este capital se adquirieron cientos de medianas y grandes empresas relacionadas con la agricultura, controlando y concentrando en 50 grandes empresas transnacionales la mayor parte de la producción y del comercio agrícola mundial.

El proceso de dolarización de la economía y el tipo de cambio favorable en los países latinoamericanos permitió que estos capitales transnacionales, compraran empresas nacionales, activos fijos: tierra, agua, territorios con alta biodiversidad, inversiones productivas y producción agrícola a precios bajos (Stedile, 2010). Este proceso se legitimó mediante todo un marco regulatorio, convenios y acuerdos multilaterales, entre los Estados y organismos internacionales, que permitieron la liberalización del comercio en materia de productos agrícolas, entre otros.

La crisis del capital financiero en Estados Unidos y en Europa de los últimos años, aceleró esta tendencia, ya que grandes grupos económicos del hemisferio norte frente a la crisis y a las bajas tasas de interés, huyeron hacia la periferia para proteger sus capitales volátiles (Stedile, 2010:2).

1.2 Nuevo modelo de acumulación en la agricultura:

“El agro-negocio”

Los capitales especulativos promueven un modelo de agricultura industrial o “agronegocio” a través de “complejos agroindustriales (CAI)”. Estos complejos están integrados por grandes corporaciones transnacionales que conforman cadenas globales de valor (desde la producción hasta la distribución), convirtiéndose en los nuevos y principales actores del sistema agro-alimentario (Teubal, 2001).

El “agronegocio” se caracteriza principalmente por su tendencia al monocultivo en grandes escalas destinadas a la exportación, que no son de consumo masivo en los países donde se producen. Tal como sucede en Argentina con la producción de soja. Una

segunda característica tiene que ver con el uso intensivo de maquinaria reemplazando mano de obra, utilización de semillas transgénicas, venenos agros tóxicos que destruyen y contaminan la fertilidad natural de los suelos, sus micro-organismos y los propios alimentos.

Asimismo, estos complejos hacen grandes inversiones en investigación y desarrollo de tecnologías que les permiten modificar genéticamente semillas, crear todo un paquete tecnológico de productos específicos para incrementar las cosechas en el año y sus niveles de productividad. En este sentido, Amin (2008:14) sostiene que la explotación agrícola familiar, por más eficaz que sea, no es más que un “subcontratista” atrapado en las pinzas que forma por arriba el agronegocio (que le impone semillas seleccionadas), la industria (que fabrica los equipamientos y los productos químicos), las finanzas (que le dan los créditos necesarios) y por abajo, la comercialización por parte de las grandes propiedades. De cualquier modo, son evidentes las consecuencias negativas que este modelo del agronegocio tiene a nivel social sobre las pequeñas explotaciones agrícolas, generando la expulsión de muchos de ellos, a partir del proceso de concentración del capital y control de toda la cadena agroalimentaria, uso de recursos estratégicos (agua, tierra) y a nivel ambiental sobre las poblaciones mundiales en general.

1.3 Globalización de los territorios rurales

Los nuevos actores transnacionales (Complejos Agro Industriales,) descritos anteriormente, operan en los territorios rurales, imponiendo nuevas dinámicas y lógicas de producción en el marco de la globalización. Teniendo en cuenta, el sentido de pertenencia que los campesinos y pequeños productores tienen sobre sus territorios, es importante analizar las nuevas reglas y condicionamientos de producción ligados a la dinámica exportadora, las posibilidades de competencia y subsistencia de éstos productores en el creciente escenario de interdependencia local-global que se juega en estos espacios. Entendemos al “territorio”, como un sujeto, o una red más o menos integrada de sujetos individuales y colectivos con recursos, proyectos complementarios

o competitivos, expectativas sobre sí y sobre los demás y lo que es esperable en una sociedad, como espacio con conflictos (Coraggio, 2008:17 en Programa Nacional para el Desarrollo y la Sustentabilidad de los Territorios del INTA, 2005).

Por otra parte, la “globalización” impone nuevas dinámicas en estos territorios, si bien como proceso, puede decirse que tiene antecedentes que remontan a la antigüedad clásica en cuanto a niveles de intercambio comercial, conquistas y procesos de homogeneización cultural. La globalización en el sentido moderno goza de muchas otras características que son necesarias identificar para lograr comprender los nuevos condicionamientos y disputas a las que están sujetas las poblaciones mundiales. Siguiendo a Sili podemos afirmar que la globalización es la construcción de un espacio de interdependencia, flujos y movibilidades que abarcan el planeta entero. Su característica principal en su fase actual, es que además de ser total no depende de ninguna nación, religión o ejército. Se trata un movimiento global de integración cultural y económica, incentivado por la revolución tecnológica de las comunicaciones y transportes, la consolidación del capitalismo y el ajuste estructural sobre sistemas económicos a escala global (Sili, 2005:15).

En la actualidad se habla de una segunda revolución tecnológica vinculada a la velocidad de los sistemas de comunicación. Estas transformaciones han permitido unir y comunicar los distintos territorios del mundo de manera simultánea configurando lo que se ha denominado una “aldea global”: un único espacio sin fronteras. Tal como sostiene este autor el proceso de globalización da lugar a “nuevas lógicas territoriales”, una “pluriespacialidad” que habilita la posibilidad de vivir y representarse otros espacios más allá de los locales propios. El desarrollo capitalista y la globalización operan sobre los espacios agrícolas construyendo y deconstruyendo el valor de los territorios y el de sus productos en forma permanente (Mardsen, 1997 en Programa Nacional para el Desarrollo y la Sustentabilidad de los Territorios del INTA, 2005). En este sentido, Sili (2005:67) sostiene que la globalización produce un fenómeno de deslocalización y fragmentación territorial, que solo pueden aprovechar aquellos territorios con niveles medios de recursos estratégicos. Se da así, según este autor, un proceso de “valoración selectiva”, no más

dicotómica urbano-rural, sino que esta nueva lógica de producción considera la existencia de ámbitos rurales y ámbitos urbanos valorados según condiciones de competitividad y según la riqueza que tengan.

Por su parte, Manzanal (2007) desarrolla el concepto de “territorios de la globalización” en alusión a la imposibilidad de pensar lo local y lo regional sin enmarcarlo en lo global y su interrelación mutua. En esta dirección, la autora insiste en la necesidad de crear nuevos modelos de análisis que incluyan a la multiplicación de actores no estatales y de procesos transfronterizos que generan cambios en el alcance, la exclusividad y la competencia del Estado sobre los territorios. De este modo, se conforma una dinámica multi-escalar que opera a nivel local, nacional, regional, global que es necesario tener en cuenta para comprender algunos procesos que ocurren en los territorios.

El contexto de interrelación global-local y el avance del capital transnacional en el marco de apertura de las economías nacionales han conducido a que el crecimiento de las economías dependa cada vez más de su inserción competitiva en mercados globales más abiertos. Según Sili este proceso ha generado tres tipos de problemas: 1) una mayor vulnerabilidad macroeconómica de los países en desarrollo ante choques externos, dada su escasa capacidad para controlarlos; 2) una asimetría entre la elevada movilidad de los capitales y la mano de obra, especialmente de la menos calificada, con todas las implicaciones que ello tiene sobre el deterioro en la distribución de los ingresos y la pobreza; y, 3) una concentración del progreso técnico en los países desarrollados, en circunstancias que éste ha pasado a ser un factor crítico en la dinámica de las exportaciones. Las implicancias de lo señalado resultan evidentes si se considera, por una parte, la estrecha relación entre crecimiento y dinámica de las exportaciones (Maddison, 2001 en Sili (2005) y por otra, el hecho de que el dinamismo de las exportaciones este en directa proporción con el contenido de conocimiento o de densidad tecnológica involucrados en su producción (Schejtman y Berdegué, 2004: 10). De este modo, la globalización se presenta como un proceso que avanza de forma inevitable atravesando

todas las esferas de interrelación humana. Los territorios, en todas sus dimensiones, se configuran y sufren permanentes transformaciones a la luz de estas tendencias globales.

1.4 La nueva ruralidad

La consolidación de un sistema agroalimentario mundial bajo la égida de grandes corporaciones trasnacionales junto a las políticas de liberalización y ajuste estructural aplicadas al medio rural en las últimas décadas, han desencadenado nuevas pautas, estructurales, tendencias y formas organizativas que estarían transformando profundamente al mundo rural (Teubal, 2001).

Teubal señala algunas de las principales características de esta nueva ruralidad:

- Exclusión Social
- Trabajo Asalariado
- Precarización del empleo rural
- Multi-ocupación
- Expulsión de medianos y pequeños productores
- Migraciones campo-ciudad
- Creciente orientación de producciones agropecuarias hacia los mercados
- Articulación de los productores agrarios a complejos agro-industriales trasnacionales

Las históricas características del campesinado se ven modificadas por nuevas y múltiples actividades agrícolas y no agrícolas, dentro y fuera del campo en que se desarrollan los productores. El flujo de ingresos extra-prediales no agrícolas son invertidos en sus explotaciones agrícolas de modo tal de continuar en el campo (proceso de resistencia). Según Echeverría (2000), el sector de la pequeña agricultura está en franco deterioro, a partir de un incremento de actividades no agrícolas y estrategias de

multi y pluriempleo en los últimos años. Estas estrategias representan 50% de los ingresos de las familias rurales en América Latina y 51% en Argentina.

En el caso particular de nuestro país, Tapella (2002: 9) señala cómo a partir de los '90 se genera un proceso dual en el sector rural. Por un lado, un incremento excepcional de la producción y las exportaciones, y un cambio tecnológico muy significativo. Por otro, una peor distribución de la riqueza, intensificación de las desigualdades internas y deterioro de las ya precarias condiciones de vida de los productores más vulnerables. Acompañado por la eliminación de subsidios, líneas especiales de crédito y los servicios de extensión agropecuaria¹ y desarrollo tecnológico. Respecto a las políticas de crédito rural (salvo escasas excepciones), se pasó de un enfoque "productivo" (crédito subsidiado) hacia el enfoque de los "mercados financieros", basados en los principios del libre mercado. El incremento sostenido de la pobreza rural, la creciente concentración económica y productiva (menor cantidad de productores, el aumento de las superficies medias por explotación y especialización en pocos productos, atados a paquetes tecnológicos de altos requerimientos de capital de la estructura agraria, a partir de la emergencia y ascenso de nuevos empresarios agropecuarios y nuevos modelos de gestión (pools de siembra, FIA, etc.) reafirman este proceso de exclusión (Sili, 2005). Los datos del último censo agropecuario² del año 2008 confirman este proceso, registrándose la desaparición de casi 56.961 de explotaciones agropecuarias. Algunos de los efectos negativos que ha generado el avance de este nuevo tipo de la agricultura industrial, se refleja desde lo social en el despoblamiento y abandono de la explotación como lugar de residencia. Muchos productores pequeños o medianos prefieren alquilar sus campos a

¹ Se impulsó la privatización de los servicios de extensión (en muchos casos terciarizando los servicios mediante Organizaciones No Gubernamentales)

² Se trata de resultados provisorios. Con numerosas salvedades y consideraciones previas que debe tenerse en cuenta "un posible subregistro de EAPs y superficies, por subdeclaración de sus titulares".
<http://www.lanacion.com.ar/1192524-el-censo-agropecuario-confirmando-la-desaparicion-de-57000-explotaciones>

http://inta.gob.ar/documentos/avances-en-el-analisis-de-cna-2002-y-su-comparacion-con-el-cna-1988/at_multi_download/file/censo.pdf

estas grandes empresas productoras de soja y oleaginosas antes que continuar con sus producciones. De esta manera, se produce una paulatina degradación de las infraestructuras y servicios en los espacios rurales, desintegrándose lentamente el tejido social rural. El panorama de la ruralidad en nuestro país se presenta fragmentado, con vinculaciones diferenciales al proceso de globalización y modernización, ante lo cual, Sili, propone repensar la ruralidad, redefiniéndola en términos de múltiples “ruralidades” (en tanto formas particulares en que la sociedad o los grupos sociales se relacionan con los territorios rurales), para poder captar mejor la complejidad de agentes que interactúan en el medio en que se pretende implementar estrategias de desarrollo (López Castro, 2007:5).

En consideración a las ideas planteadas por Sáez y De la Cuadra se puede señalar que se está en presencia de nuevas ruralidades de acuerdo a las dimensiones que sean consideradas, determinadas por los (...) grados de integración territorial (integradas-aisladas); formas de asentamientos (dispersas-concentradas), calidad de la infraestructura productiva (riego- seco), formas productivas y de inserción económica predominante (pequeña producción, de expansión forestal, horticultura de exportación, poblados rurales prestadores de servicios o abastecedores de mano de obra, de agricultura campesina articulada o no, a los sistemas de agroindustria y comerciales (Sánchez, González y Amtmann, 2002, p. 60 en Cárcamo Vásquez,2009:49)

Otros dos nuevos fenómenos, son identificados y descritos por Sili en términos *productivos* en nuestro país en los últimos veinte años: la “*agriculturización*” y la “*diversificación rural no agraria*” (2005:20). El primer fenómeno se relaciona con el avance de la agricultura sobre la ganadería (por los plazos más cortos de recuperación de la inversión, precios internacionales favorables y especialización productiva del país), a través de la expansión de la frontera agropecuaria o el reemplazo de usos del suelo. Por otro lado, se registra la emergencia de nuevas actividades productivas en pueblos y pequeñas ciudades, asentada en proyectos innovadores de turismo rural, pequeñas industrias de transformación, industrias manufactureras artesanales y nuevos servicios, muy relacionados con la creciente pluriactividad de los productores y sus familias. En

este proceso dual y antagónico, el autor destaca el surgimiento en los últimos años, de un movimiento de revalorización de lo rural, que presenta a esos espacios como reservorio de una vida más sana, natural y segura. Esto ha provocado cierto movimiento poblacional hacia pueblos y campos que comienzan a ganar o recobrar vida.

Ya se han detallado las nuevas estrategias y fenómenos que surgen en esta nueva ruralidad ligadas a la pluriactividad como forma de resistencia y defensa de los valores productivos, ambientales, sociales, políticos e identitarios que hacen a la sustentabilidad de sus territorios. Pero también se requiere señalar otras estrategias que se plantean como desafíos para la continuidad y desarrollo de los productores. En este sentido es importante señalar, estas propuestas que desde la literatura se han sistematizado a partir de las propias prácticas que han desplegado los pequeños productores, como así también, estrategias que han sido acompañadas desde diversos proyectos de intervención rural. Las mismas intentan contribuir al desarrollo local/regional, basada en las siguientes ideas: a) resaltar las especificidades del “lugar”, como estrategia de creación de valor, re-significando las producciones típicas, captando saberes locales e identidad territorial (Muchnik, 2006); b) la proximidad como estímulo a la innovación, al intensificar circuitos de conocimiento-aprendizaje colectivo; c) la proximidad como mecanismo de coordinación entre los distintos actores, activando relaciones de confianza, organización y acción colectiva. En esta dirección, Ray (1998 en Programa Nacional para el Desarrollo y la Sustentabilidad de los Territorios del INTA, 2005) introduce el concepto de “economía de la cultura” como un posible enfoque del desarrollo rural basado en la (re) valorización de un espacio dado, a partir de elementos de su identidad cultural. Se trata de iniciativas en las que atributos culturales de una localidad determinada se convierten en el elemento clave para mejorar las condiciones de vida rural. Dichos atributos incluyen: alimentos tradicionales, idiomas regionales, artesanías, folklore, artes visuales y teatro, referencias literarias, lugares históricos o prehistóricos, paisaje y su flora y fauna asociadas, entre otros.

Desde la Economía Social, las Tramas de Agregación de Valor (Caracciolo et al., 2011 en Programa Nacional para el Desarrollo y la Sustentabilidad de los Territorios del INTA, 2005) son concebidas como un conjunto de emprendimientos que se articulan

entre pares – horizontalmente– con sus proveedores de insumos y compradores y – verticalmente– con sus servicios de apoyo técnico y financiero –en diagonal– para generar mayor valor agregado económico, por emprendimiento, y para el desarrollo local. Estas tramas generan agregado de valor no sólo económico, sino también social y cultural. En el contexto de esta “nueva ruralidad”, las prácticas y características de los tradicionales actores sociales del campo, se ven modificadas y requieren de una re-conceptualización.

1.5 Los sujetos sociales rurales

Tal como se explicó en la introducción, el presente trabajo, tiene como población objetivo de estudio a los pequeños productores vitícolas que forman parte del proyecto “Centro de Desarrollo Vitícola”. Por lo tanto, es necesario precisar qué entendemos por pequeño productor, como así también definir otros sujetos sociales rurales, tales como: campesino, agricultor familiar y productor vitícola familiar.

Es interesante rescatar dos aspectos, por un lado la importancia que tienen estas categorizaciones a nivel de la implementación de políticas públicas y por otro lado, algunas incorporaciones en las definiciones de estos actores tradicionales del campo, que muestran los cambios y la necesidad de sumar las nuevas prácticas que incorporan los productores familiares con el fin de reproducirse.

Es importante señalar, cuáles han sido los criterios sobre los cuales se han basado muchas estratificaciones, clasificaciones y tipologías sociales del sector rural. Si bien la tierra sigue siendo el medio de producción más importante que estructura y organiza las relaciones de producción en el campo (Bocco, 1999), la distinta rentabilidad del suelo y valoración del capital, hacen necesario combinarla con otras variables, como el régimen de tenencia, el tamaño de la explotación, la contracción de mano de obra, las innovaciones tecnológicas o la rentabilidad de los cultivos (Torrado, 1994 en Bocco, 1999:12).

Las prácticas de la población rural, están condicionadas por las distintas posiciones, roles, y funciones que asumen los sujetos en la división social del trabajo. En este sentido, el núcleo familiar, es determinante. De estas definiciones se desprende que la *organización del trabajo agrario* es el criterio fundamental para identificar y clasificar a las explotaciones agropecuarias. Además se presentan otras características que colaboran en esta diferenciación como lo son: la presencia de lógicas distintas, las diferentes formas de lograr la subsistencia, las diferentes fuentes de ingresos y las proyección a futuro de la familia en las unidades de producción (Lopez Castro, 2009).

Entendemos por campesinado, a aquel sujeto social, asociado históricamente a unidades productivas agrícolas, constituidas por un núcleo familiar y orientado al autoconsumo. Siguiendo a Murmis, las unidades campesinas son aquellas operadas fundamentalmente por familias y que casi no han logrado capitalizarse, afectadas muchas veces por dificultades para reproducirse (Murmis, 1991: 111). Chayanov (1985, en Porro 2014) también asocia el trabajo del “campesino” orientado principalmente al autoconsumo o en su estricto rol de satisfacción de necesidades, en donde la mano de obra en las unidades es de tipo familiar exclusivamente lo que supone la auto explotación del trabajo familiar, si así lo requiere la explotación, dando como resultado un comportamiento típicamente no capitalista. Autores como Schejtman y Murmis, asocian la visión del campesinado con la concepción de pequeño productor. Schejtman (1980) reconoce la existencia de una racionalidad campesina que tiene como objetivo la reproducción de los productores y sus unidades, y entre cuyos rasgos constitutivos, identifica: el carácter familiar, el compromiso irrenunciable con la fuerza de trabajo familiar, la mercantilización parcial de la producción, la indivisibilidad del ingreso familiar, la preferencia por tecnologías intensivas en mano de obra y la pertenencia a un grupo territorial. Propone una estratificación de los campesinos, clasificándolos en: campesinos pobres (que requieren ingresos extraparcenarios); campesinos medios (su productor es suficiente para el fondo de consumo y reposición) y campesinos ricos (que logran un excedente sistemático, aunque no siempre puedan traducirlo en acumulación. Siguiendo con la concepción planteada por los autores Schejtman y Murmis, para este trabajo, se tomará la denominación que asocia a "**campesinos y pequeños productores**" elaborada por el PROINDER (2006) en el cual se incluye a un conjunto heterogéneo de

productores y sus familias (entre ellos los campesinos en su concepción clásica) que reúne los siguientes requisitos: intervienen en forma directa en la producción -aportando el trabajo físico y la gestión productiva-, no contratan mano de obra permanente; cuentan con limitaciones de tierra, capital y tecnología. Las dimensiones básicas de variación dentro de esta definición se dan alrededor de la condición de pobreza de los hogares (por condiciones estructurales o ingresos), la contratación o no de mano de obra transitoria y de servicios de maquinarias, el monto del capital acumulado (que puede incluir hasta un tractor depreciado) y la presencia o no de ingresos extraprediales. Con relación a estos últimos la variación puede darse en las fuentes (trabajo asalariado y actividades por cuenta propia en la rama y fuera de ella, ambos sin calificación) y en los montos, estos serán regularmente bajos y/o inestables. (Documento PROINDER campesinos y pequeños productores en las regiones agroeconómicas de argentina, 2000).

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

Por otra parte, en un documento recientemente conocido (FONAF, 2006), se define a la **agricultura familiar** como una “forma de vida y una cuestión cultural, que tiene como principal objetivo la reproducción social de la familia en condiciones dignas, donde la gestión de la unidad productiva y las inversiones en ella realizadas es hecha por individuos que mantienen entre sí lazos de familia, la mayor parte del trabajo es aportada por los miembros de la familia, la propiedad de los medios de producción (aunque no siempre de la tierra) pertenece a la familia, y es en su interior que se realiza la transmisión de valores, prácticas y experiencias”.

Si bien, es un tipo de producción que se desarrolla en la actualidad dentro del sistema capitalista, se diferencia de una unidad de producción capitalista, Azcuy Ameghino (2007) por ser éstas últimas “las unidades en donde los verdaderos agricultores son asalariados, es decir ocupados por un capitalista, que sólo se dedica a la agricultura en cuanto campo de explotación en particular del capital, como inversión de su capital en una esfera particular de producción”. A diferencia de la unidad de producción familiar en donde el sistema de trabajo se basa en el trabajo personal y/o familiar del titular de la explotación.

El principal rasgo de la agricultura familiar, es la participación mayoritaria de la familia en el trabajo de la unidad productiva; necesita mano de obra transitoria y hasta permanente (con una restricción en el número de trabajadores) pero siempre la mayor cantidad de trabajo es aportado por el productor y/o la familia. Es fundamental para la continuidad de este tipo social en la agricultura que la actividad productiva representa la mayor parte de sus ingresos, siendo el destino de su producción el autoconsumo y/o la venta como forma de lograr la subsistencia, y por lo tanto permitir la acumulación de capital que le permita reproducir su ciclo y el de su familia.

En el año 2012 el RENAF realiza una campaña para el registro de productores vitícolas. Se considera *productor familiar vitícola* a quien presenta “un sistema de producción y de gestión conformado principalmente por la fuerza de trabajo del productor y/o su familia, integrado por una unidad de producción y una unidad doméstica. Posee un sistema de capitales conformados por un componente patrimonial y simbólico, uno social y uno cultural, formando los valores a partir de los cuales actúa. Pudiendo combinar trabajo familiar y trabajo asalariado (transitorio y permanente hasta dos obreros incluido el contratista de viña) en menor escala sobre la tierra y las viñas que disponen, teniendo una relación con el mercado de las uvas (industria), además pudiendo o no tener ingresos prediales o extraprediales complementarios con la actividad vitícola (pero siendo la viticultura la actividad principal), como forma de obtener ingresos que aseguren las necesidades reproductivas del grupo familiar (Piñeiro 2003, Obschatko 2009 y del “Registro Nacional de Agricultores Familiares” - RENAF - para viticultores 2011).

La re-conceptualización realizada sobre los sujetos sociales tradicionales del mundo rural, responde en gran medida a la necesidad de repensar a estos sujetos a la luz de las transformaciones que se dan en el marco de esta nueva ruralidad a nivel internacional, regional y local. Al mismo tiempo conlleva a generar nuevos enfoques y categorías de análisis como así también alternativas y propuestas de desarrollo para los sectores más perjudicados en este proceso de concentración y expulsión.

Las nuevas corrientes teóricas intentan reconsiderar el desarrollo rural en términos de una variedad de metas tales como: reducir la pobreza, lograr la sustentabilidad ambiental, la equidad de género, la revaluación del campo, su cultura y su gente, facilitar la descentralización y la participación social; superar la división rural-urbana, y garantizar la viabilidad de la agricultura campesina que se traduzca en políticas públicas gubernamentales (Kay, 2009:27).

Las diferentes políticas, programas y proyectos que se han diseñado e implementado a los largo de décadas han perseguido, al menos desde lo formal, el desarrollo. Las estrategias para alcanzarlo han variado según los distintos paradigmas y modelos que las han promovido. Haciendo un breve recorrido histórico sobre las concepciones de desarrollo, encontramos que a mediados del siglo XX, surge la teoría del desarrollo en el marco de la reconstrucción de la Europa de Posguerra y de la reconfiguración de la política internacional a partir de los acuerdos de Bretton Woods.

En América Latina ingresa de la mano de la teoría de la modernización que instala una visión dicotómica entre los países modernos - desarrollados y los tradicionales o subdesarrollados. La idea del desarrollismo suponía que al adoptarla los países menos desarrollados lograrían igualar a las economías más avanzadas permitiendo elevadas tasas de industrialización y urbanización. En el caso de la agricultura, se suponía que una fuerte tecnificación e incrementos de la productividad conducirían a la tan ansiada modernidad de los países desarrollados. Las concepciones más afines con el “desarrollismo”,

adoptaron discursivamente el concepto para legitimar la intensificación de la producción y la expansión del capitalismo. Desde el “desarrollismo latinoamericano”, se esbozó una teoría crítica a este modelo de desarrollo a través de conceptos como: “división internacional del trabajo”, “deterioro de los términos de intercambio” (Prebisch, 2006) o “estructura productiva desequilibrada/desarticulada” (Diamand, 1972; Ferrer, 1963 en Programa Nacional para el Desarrollo y la Sustentabilidad de los Territorios del INTA, 2005). Surge así el concepto de “pos-desarrollo”, acuñado por Escobar (1999, 2005 en Programa Nacional para el Desarrollo y la Sustentabilidad de los Territorios del INTA 2005) que considera al desarrollo como una construcción de occidente que creó la idea de un “tercer mundo subdesarrollado”. Aplicado a la agricultura el enfoque del posdesarrollo sostiene que el desarrollo rural basado en el paradigma de la modernidad, transformó profundamente los ámbitos rurales y las sociedades campesinas, de acuerdo a los conceptos capitalistas sobre la tierra, la agricultura, el trabajo agrícola, la crianza de animales, etc., sin problematizar las consecuencias de esta modernización eurocéntrica.

El desafío del pos-desarrollo, entonces, sería el de generar políticas públicas que respondan a la perspectiva teórica y a las experiencias sociales alternativas al modelo de desarrollo instalado por el neoliberalismo, con el fin de superar la visión productivista que supone que el mero incremento de la productividad es el único camino al progreso y la inclusión social.

Sili, sostiene que en nuestro país, se verifica el fracaso de esta concepción de desarrollo productivista que suponía que se lograría a partir del fomento de un sector productivo como la soja o el trigo. Por el contrario, lo que sucede es que la renta extraordinaria de estos sectores productivos se concentró en mano de pocos y no se vuelca a las mismas zonas rurales desde donde es generada sino en zonas urbanas o en el extranjero, generando marginalidad y fragmentación en estos territorios. Por lo tanto, luego de estas referencias sobre las ideas que han sostenido los discursos desarrollistas, podemos afirmar que en su mayoría más allá de sus propuestas y estrategias es evidente el fracaso en el logro del mismo. El alarmante diagnóstico mundial refleja la existencia de más indigentes rurales que hace 20 años. De allí, la necesidad de formular nuevas

corrientes teóricas que promuevan políticas de intervención en el territorio rural. Que tengan en cuenta las diversas lógicas productivas, su historia, cultura, identidad, lazos sociales, incremento del capital social y cultural rural, logrando el desarrollo integral, entendido como mejoramiento de las condiciones de vida de todos los actores que forman parte de los territorios locales.

Uno de los enfoques que surgieron, de acuerdo a lo mencionado en párrafos anteriores es el del desarrollo territorial rural (DTR), para entenderlo, es necesario introducir algunas referencias en relación al concepto de “territorios”, ya que dicho enfoque los posiciona como sujeto central de las transformaciones para el logro del desarrollo rural.

El “territorio“, surge como aquel espacio o categoría central sobre el cual se piensa y se busca el desarrollo. Anteriormente lo definimos, siguiendo a Coraggio (2008:17 en Programa Nacional para el Desarrollo y la Sustentabilidad de los Territorios del INTA, 2005) como un sujeto, o una red más o menos integrada de sujetos individuales y colectivos con recursos, proyectos complementarios o competitivos, expectativas sobre sí y sobre los demás y lo que es esperable en una sociedad, como espacio con conflictos. A lo que el mismo autor, agrega, que el territorio puede llegar a ser “todo”: es la población con su composición demográfica, social, étnica, es la infraestructura física, es el medio ambiente, es el ecosistema, es la sociedad, son las instituciones, las relaciones, los múltiples capitales que se han inventado (social, educativo, cultural, institucional, etc.), es el articulador de discursos sobre las políticas públicas y el desarrollo” (Programa Nacional para el Desarrollo y la Sustentabilidad de los Territorios del INTA, 2005: 38). De allí se deduce la complejidad que esconde este concepto y la importancia de tenerlo en cuenta a la hora de analizar los procesos y políticas que intervienen en el mismo.

Folch (2003) señala que la naturaleza sistémica y compleja del territorio ha de desautorizar cualquier reduccionismo de parcializar la aproximación del territorio, sea ésta de tipo productivista, en la perspectiva de generar bienes de mercado; utilitarista, donde el territorio cambia de valor según varíe el precio del suelo; funcionalista, donde

todo debe supeditarse a lo que se da y cómo se da; o una actitud naturalista, orientada a considerar sólo el aspecto paisajístico (Programa Nacional para el Desarrollo y la Sustentabilidad de los Territorios del INTA, 2005:39).

Esta complejidad que abarcan los territorios, obliga a abordar y reconocer todos sus conflictos resultados de acciones anteriores que develan disputas, intereses en pugna y correlaciones de fuerza. Tal como sostiene Manzanal (2007:42), el territorio “sintetiza en sus aspectos más visibles, ocultos y profundos, relaciones de poder material y simbólico”. La mayoría de los teóricos toman al territorio como la variable que sintetiza la diversidad social, económica, y política del proceso de desarrollo a escala mundial, nacional y local. Esta diversidad inevitablemente implica complejidad, luchas de intereses, disputas económicas y simbólicas que surgen al momento de abordar e intervenir en los territorios. El riesgo de no tener en cuenta esta complejidad, tal como señala Coraggio, es construir diagnósticos colmados de problemas pero sin actores, sin sujetos sociales y por lo tanto sin conflictos. Y sin posibilidades de lograr transformaciones profundas que conduzcan al desarrollo de estos espacios. Asimismo, los territorios pueden referirse a distintas escalas regionales, nacionales, provinciales y locales. Consideramos necesario, hacer foco en los territorios a nivel local y la búsqueda del desarrollo a ese nivel. Según Arocena (1995), su importancia radica, en que en ella (sociedad local) se generan riquezas que se transforman en el elemento estructurante fundamental de las relaciones de poder. Además, en ella, se aprecia la generación de identidades a nivel local, puesto que los habitantes de un territorio en específico suelen compartir ciertas características que se les podría denominar rasgos identitarios. Al interior de estas sociedades locales se aprecian actores locales, quienes dan vida y sentido a los territorios en los que se insertan. El elemento esencial radica en la endogeneidad, ya que a partir de ella se van configurando nociones de desarrollo endógeno que se fusionan con la noción de desarrollo local (Cárcamo Vásquez, 2009:52)

Respecto a la participación, Cárcamo Vasquez (2009), afirma que no es posible hablar de desarrollo cuando las estrategias para alcanzarlo son impuestas por agentes externos a las comunidades. De acuerdo a diversas experiencias, se adoptan las

“estrategias” hasta que los agentes que las promovieron están presentes en el territorio, una vez que estos se van, las comunidades retornan a sus prácticas cotidianas, y “el proceso de desarrollo” solo es apreciado como una ruptura en la realidad cotidiana de la comunidad. De allí la importancia de poner el énfasis en los elementos propuestos desde los propios territorios. Los habitantes de los espacios rurales no son meros receptores “beneficiarios” de las políticas, sino que se erigen como agentes activos de cambio (Cárcamo Vásquez, 2009: 49- 50).

1.6 Una propuesta de desarrollo rural: el enfoque del desarrollo territorial rural.

El enfoque de desarrollo territorial rural (DTR) propuesto por Schejtman y Berdegú (2004), se enmarca en este intento reducir la pobreza rural, a partir de estrategias de desarrollo que aborden la cuestión rural de manera integral, teniendo en cuenta sus factores condicionantes (globalización y desarrollo científico-tecnológico, los cambios en las reglas del juego económico). Superando la visión tradicional que potencia lo productivo por sobre lo social y cultural| y el abordaje sectorial o de cadena productiva.

Esta propuesta de desarrollo rural, ha sido tomada por varios proyectos y programas de intervención rural en la región. Es un enfoque que nos permite generar algunos paralelismos con los objetivos que formalmente se propone el Proyecto de intervención rural que este trabajo analiza. Varios de sus lineamientos han sido tomados por el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), para reformular sus proyectos de extensión e intervención en los territorios. Introduce una serie de elementos que consideramos relevantes a la luz de los componentes y mecanismos de intervención del Proyecto analizado, “Centro de Desarrollo Vitícolas”. Teniendo en cuenta que el objetivo que se plantea dicho proyecto, es lograr el desarrollo de los productores vitícolas, en el marco de una planificación estratégica formulada para el sector vitivinícola y en un contexto de crisis del sector principalmente del eslabón más débil ligado a los productores primarios.

Consideramos que es un enfoque, dentro de las limitaciones que pueda presentar en su aplicación, con elementos válidos en la medida en que se contextualizan y se complementan con otras miradas críticas. Se trata de un enfoque, no una teoría, ya que existen pocas experiencias y las que se han desarrollado son demasiado recientes, además de la escasa voluntad política a nivel de la institucionalidad pública para llevar el enfoque a la acción y la de las diferentes disciplinas por complementar sus avances en la materia. No obstante, de acuerdo a su base integrada y holística, lo perfilan como un enfoque de un potencial de gran alcance para abordar la problemática de lo rural (Carcamo Vasquez, 2009). La innovación de este enfoque versa sobre el abordaje del desarrollo desde la noción territorial. El territorio de acuerdo a Schejtman y Berdegué (2004) es entendido como una construcción social, con elementos identitarios y un proyecto de desarrollo concertado socialmente. Constituye una construcción cultural e histórica, resultado de las relaciones que se expresan en diversas formas de uso, ocupación, apropiación y distribución de éste, tanto por los actores rurales como urbanos (p. 53).

Entre otras cuestiones, el DTR, aborda el desarrollo económico local, el concepto de competitividad-innovación, la descentralización-modernización del Estado, medio ambiente-sustentabilidad. Estos elementos lo transforman en un desafío de aplicación en las comunas rurales.

Schejtman y Berdegué (2004) consideran necesario rescatar la importancia de los vínculos urbano-rurales con mercados dinámicos y enfatizar la innovación tecnológica. Lo anterior, requiere encarar reformas institucionales de descentralización y fortalecimiento de los gobiernos locales, concertación social e intersectorial público-privada. Desde esta perspectiva, Schejtman y Berdegué (2004), señalan una serie de debilidades que presentan los enfoques tradicionales, por no reconocer la heterogeneidad de las sociedades rurales, el carácter multidimensional de la pobreza rural para centrarse casi exclusivamente en lo agrícola, sin tener en cuenta las fallas o ausencias de mercado y el peso decisivo que los diferentes agentes del mercado tienen en la generación de oportunidades y restricciones para los pobres rurales. Tampoco, consideran los efectos

potenciales que puede tener un determinado desarrollo del núcleo urbano en la transformación de la actividad rural, condiciones de vida y trabajo de la población sobre todo de los pobres.

Siete elementos considerados por el enfoque de DTR (Schejtman, Berdegué, 2004:4):

1) La competitividad determinada por la amplia difusión del progreso técnico y el conocimiento, es una condición necesaria de sobrevivencia de las unidades productivas.

2) La innovación tecnológica que eleva la productividad del trabajo es una determinante crítica del mejoramiento de los ingresos de la población pobre rural. El concepto de lo rural, debe necesariamente incluir el o los núcleos urbanos con los que las áreas pobres tienen o podrían tener vínculos funcionales en aspectos tanto productivos como sociales.

3) La competitividad es un fenómeno sistémico, es decir, no es un atributo de empresas o unidades de producciones individuales o aisladas, sino que se funda y depende de las características de los entornos en que están insertas.

4) La demanda externa (mercados dinámicos) al territorio es el motor de las transformaciones productivas y es esencial para los incrementos de la productividad y el ingreso.

5) Los vínculos urbano-rurales son esenciales para el desarrollo de las actividades agrícolas y no agrícolas en el interior del territorio.

6) El desarrollo institucional tiene una importancia crítica para el desarrollo territorial.

7) El territorio no es un espacio físico “objetivamente existente”, sino una construcción social: un conjunto de relaciones sociales que dan origen y a la vez expresan una identidad y un sentido de propósito compartido por múltiples agentes públicos y privados.

Sili (2005), sostiene que a diferencia de lo que ha ocurrido en muchos países de América Latina y Europa, donde se ha avanzado en la práctica y la sistematización de este paradigma de desarrollo rural de base territorial, en Argentina es aún poco perceptible (López Castro 2007). Este autor sostiene como hipótesis central del DTR que “no existe sector productivo o social competitivo y desarrollado en un territorio en crisis, por lo cual las actividades y los grupos sociales requieren de la construcción de territorios dinámicos, socialmente inclusivos y ambientalmente sostenibles para lograr desarrollarse”. Partiendo de estas premisas plantea la necesidad de aprovechar las sinergias y las posibilidades que se generan en este momento en que conviven la expansión productiva del sector agropecuario y los efectos de una crisis rural profunda para potenciar los factores positivos y tratar de neutralizar y/o revertir los puntos críticos (como el despoblamiento y la especialización productiva, por ejemplo). Como medio para conseguir el desarrollo rural de los territorios en Argentina propone una serie de estrategias a implementar a través de acciones concertadas entre actores políticos, sectores productivos y niveles de organización territorial. Ellas son:

- Identificar y consolidar los territorios-proyectos: micro-regionales (sistemas rurales locales) (p.72). Para esto será necesario tener siempre presente el doble papel del territorio, en tanto sujeto y objeto de desarrollo en el nuevo modelo e identificar territorios, proyectos, estrategias y metodologías para lograr procesos integrales y no meras acciones sectoriales con “impacto” territorial.
- Consolidar mecanismos innovadores de administración y gestión del desarrollo: (p.79). Resulta fundamental renovar los modos de gestión, volverlos más dinámicos y flexibles y con capacidad para articular a los diferentes actores, ruralidades y lógicas en torno a proyectos territoriales. La lógica propia de este esquema es la de coordinación social mediante redes, por lo cual es necesario potenciar las relaciones entre actores y facilitar los espacios y oportunidades de negociación.
- Consolidar el capital social, cultural y educativa de las áreas rurales: como medio para permitir la sostenibilidad del nuevo modelo de desarrollo y propiciar la construcción de una nueva mirada y una nueva cultura rural (p.83).

- Mejorar la capacidad productiva de los territorios (p87): no se trata sólo de abordar la problemática de las actividades agropecuarias tradicionales sino contemplar el conjunto de bienes rurales bajo una mirada diferente del patrimonio rural y la innovación.
- Desarrollar las infraestructuras y los servicios en función de los proyectos territoriales (p.96). Equipar y brindar mejores servicios a las áreas rurales es esencial para aumentar la producción, generar procesos de agregado de valor a la producción primaria, mejorar las posibilidades de empleo agrícola y no agrícola, disminuir la pobreza rural y mejorar la calidad de vida rural. De ese modo se estarán dando las condiciones para que el territorio pueda estructurar un proceso sustentable y sostenido de desarrollo en lugar de meras acciones coyunturales.

Para Sili, el valor de los territorios resulta de la relación entre dinámicas globales y locales y la identificación de sistemas rurales locales (SRL).

Desde un posicionamiento más crítico, Manzanal considera que hay factores condicionantes del desarrollo rural mucho más profundos y determinantes. De allí su crítica al enfoque de DTR por no considerar las relaciones de poder y las disputas que constituyen a los territorios, entendido éste desde el DTR como un espacio con identidad y con un proyecto de desarrollo concertado socialmente. Para esta autora, el desarrollo rural no pasa necesariamente por la inserción a mercados dinámicos, sino que para lograrlo, sobre todo para lograr el desarrollo de los pequeños productores y trabajadores rurales, se requiere modificar las “relaciones de poder” existentes que forman parte de la estructura rígida e históricamente consolidada. Como por ejemplo la disponibilidad de agua y tierra y consecuentemente aumentar la capacidad de intervención en la gestión de los recursos locales por parte de los actores y organizaciones representativas del ámbito local.

Finalmente, consideramos relevante para el análisis de los mecanismos de intervención que forman parte del objeto de estudio de este trabajo, tener en cuenta las premisas del enfoque de desarrollo territorial rural. Siguiendo a López Castro (2007:8)

rescatamos este nuevo modelo de desarrollo que parte de una mirada diferente de lo rural, donde el territorio aparece como fundamento del mismo, con capacidad de articular lo local con lo global, basados en la valorización integral de sus recursos locales genéricos y específicos (cultura y tradición, medio ambiente, conocimientos, etc.), con control local sobre el proceso de acumulación y de innovación, y apoyados sobre un modelo de organización social en redes, capaz de administrar las diferentes formas de ruralidad. Pero sin olvidar que será necesario para lograr lo anterior, que la forma en que se definen los principales conceptos de este paradigma de desarrollo rural tengan un correlato con la realidad y procuren tener en cuenta elementos tan cruciales como el conflicto y las luchas de poder, para garantizar políticas realmente efectivas y no meros lineamientos ajustados a la tendencia académica en boga.

1.7 Impacto en las economías regionales

Las características de la nueva ruralidad, encierra al mismo tiempo una diversidad de ruralidades y de productores que deben generar estrategias para resistir y defender su modelo de producción familiar frente al avance global de una agricultura a gran escala, concentrada y de capitales transnacionales. En el caso de la Argentina, este modelo comienza con mayor intensidad a partir de los años '90, a través del auge de cultivos de tipo extensivos, que avanzaron rápidamente sobre la frontera agropecuaria acompañado de un proceso de desregulación de actividades típicas de nuestras economías regionales tales como las de caña de azúcar, yerba mate y tabaco, entre otros. En este sentido es importante, a modo de introducción en la temática específica del presente trabajo, ligada al sector vitivinícola, diferenciar las particularidades y diferencias que se dan en el agro argentino de acuerdo a las regiones en las que se desarrolla las distintas actividades agrícolas.

En la Argentina la Región de la Pampa Húmeda ha ejercido un papel dominante en la integración social y económica del país en el orden mundial, negando al sector de la

pequeña agricultura y las realidades y problemas de las otras regiones del interior del país (Manzanal, 1990:137-138 y Sawers, 1996:26-27, Tapella: 11)

En el caso particular de las economías regionales, entre las cuales se encuentra la vitivinicultura, el impacto de este nuevo modelo presenta ciertas particularidades respecto a la región de la pampa húmeda. En esta última, la instalación del modelo de agro-negocio ligado a la producción de soja y oleaginosas ha sido más profundo y con consecuencias particulares para esa región.

Siguiendo a Rofman, las llamadas "economías regionales", al formar parte constitutiva del sistema económico-social global están afectadas por el mismo proceso crítico que marca el actual desarrollo. Sin embargo, en cada una de las áreas constitutivas del espacio extra-pampeano, los procesos de producción y su respectiva gestión, estructura social, constelación de los agentes económicos regionales, vinculación con quienes operan fuera de sus límites y el perfil del modelo político-administrativo local, presenta significativas diferencias de tipo estructural (Rofman, 1997:2).

El proceso de acumulación y expansión en las economías regionales extra-pampeanas se basó históricamente en el desarrollo del mercado nacional. El Noreste proveía de yerba mate, tabaco, algodón en fibra, frutas tropicales y tanino para la curtiembre, el Noroeste enviaba frutas, vinos, azúcar y hortalizas, además de petróleo y gas, la región Cuyana se especializaba en vinos, frutas, hortalizas y petróleo y la Patagónica ofrecía productos de la pesca, lana, frutas y combustibles líquidos y gaseosos. Solo una pequeña parte de la producción de las economías regionales era destinada al mercado externo, por ende, el sistema de precios que lo regulaba no dependía de las cotizaciones internacionales, sino de la dinámica de consumo local y de la intervención reguladora del Estado.

El cambio en el modelo de acumulación a partir de 1975 y la posterior liberalización de la economía en los '90 alteraron drásticamente las condiciones de desarrollo

productivo de estas economías. La apertura de la economía nacional transforma la histórica dinámica de producción, convirtiendo al sector externo en el principal demandante de su producción. El Estado dejó de intervenir en la fijación de precios mínimos y en la determinación de pautas comercializadoras, por lo cual la producción de todos estos productos quedaron sujetos a las señales emitidas por los mercados externos. Tales transformaciones obligaron a los agentes económicos regionales a reorientar su modalidad de inserción en el mercado. La reducción de la demanda interna debido al desempleo y a la baja del salario real, la ausencia de créditos de apoyo, la desregulación estatal y la inequitativa presión tributaria, acompañó este reajuste del proceso de acumulación que, tal como afirma Rofman, deja en pocas manos el liderazgo del crecimiento regional y provoca una crisis generalizada en la pequeña y mediana producción y deterioro del tejido social tradicional. En su lugar emerge un reducido grupo de actores que son los segmentos de mayor poder, tamaño y capacidad de negociación (Rofman, 1997:3). Aun cuando el mercado interno sigue siendo fundamental para la realización efectiva de dicha producción, las posibilidades de expansión desde los años '90 comenzaron a estar marcadas por la inserción internacional.

Comienza un emergente y dinámico proceso de modernización productiva que se difunde bajo muy diferentes modelos de producción, perfil tecnológico y reestructuración de la propiedad y de la fuerza de trabajo. Esta novedosa reconversión, avanzó en forma acelerada, en la explotación petrolífera, la pesca y la fruticultura del Alto Valle y la vitivinicultura en Cuyo. Surgen nuevos protagonistas, grupos económicos nacionales o extranjeros de gran capacidad económica y recursos financieros, apoyados en algunos caso, como en Cuyo, por leyes específicas del Ejecutivo Provincial (Rofman, 1997:4). Este nuevo proceso de concentración de la agricultura en las economías regionales, profundiza los factores de tipo estructural que siempre marcaron el desarrollo desigual al interior de la estructura social de quienes residen en las regiones extrapampeanas (Manzanal y Rofman, 1989). La mayoría de ellos ligados a problemas aún no resueltos de tenencia de la tierra, presencia dominante del minifundio entre las unidades económicas, sistemas de comercialización que castigan especialmente a quienes tienen menor poder de negociación en el mercado, desigual capacidad de ser sujeto de créditos a tasas y plazos accesibles, y la ausencia sistemática de Estado para proteger a los actores

más débiles de las estructuras de producción y/o comercialización, que continúan constituyendo elementos determinantes de los niveles de atraso social y pobreza generalizada que predominan en el conjunto de las regiones extra-pampeanas (Rofman, 1997:5).

En el caso de la vitivinicultura, su modernización y reconversión productiva solo benefició a aquellos actores que contaban con los requisitos que contemplaba las normas de diferimientos impositivos³. El pequeño productor descapitalizado, como no posee tales recursos financieros y no dispone de ingresos adicionales, tiene sólo una alternativa abierta: buscar otra actividad, tratando en lo posible de conservar su finca o, finalmente, abandonarla. Como consecuencia se replica el proceso de expulsión de las pequeñas unidades productivas que consiste en el abandono de las fincas y en la migración hacia los centros urbanos.

Tal como describe Rofman, el segmento que pudo avanzar en la iniciativa reestructuradora estuvo liderado por tres grupos económicos concentrados, con base histórica en la industria vitivinícola y con intereses en otros sectores de la economía nacional. Ante lo cual, muchos pequeños productores debieron asumir el rol de asalariados de los nuevos emprendimientos promocionados, que se emplean en la etapa de implantación de las nuevas actividades.

De este modo, podemos observar como el mismo proceso de concentración y acumulación al que asiste el agro mundial, se ve reflejado, con rasgos propios, en el último proceso de re-estructuración productiva en la vitivinicultura argentina. También, como las principales características esbozadas por Teubal de la nueva ruralidad, se repiten al interior de las economías extra-pampeanas: exclusión social, trabajo asalariado,

³ Un beneficio por 10 años a quienes presentaron programas de reconversión y/o implantación de vides aptas para la nueva etapa productiva. A este mecanismo sólo podían acceder quienes tuvieran recursos financieros inmovilizables (el viñedo produce uva luego de 3 y hasta 5 años a partir de la plantación de la vid) y que no necesitan obtener ingresos para la subsistencia en el período citado.

precarización del empleo rural, multi-ocupación, expulsión de medianos y pequeños productores, migraciones campo- ciudad, creciente orientación de producciones hacia los mercados y articulación de los productores a complejos agro-industriales transnacionales. La globalización como proceso de interrelación, es inevitable en un contexto de creciente avance e innovación tecnológica en las comunicaciones. Por ello, cualquier análisis de proyectos que se articulen sobre territorios locales no pueden ser analizados sin tener en cuenta estos factores y la incidencia de lo global sobre local y vice-versa. De allí que sea de gran utilidad este concepto propuesto por Mabel Manzanal de “*territorios de la globalización*” en alusión a la imposibilidad de pensar lo local y lo regional sin enmarcarlo en lo global y su interrelación mutua. Y entendiendo al territorio como construcción social, tal como sugiere el enfoque del desarrollo territorial rural.

Por último, teniendo en cuenta el contexto global y regional en el que se dirime la continuidad o no de la pequeña agricultura y su paulatino empobrecimiento y precariedad, reafirmamos la necesidad, propuesta por los nuevos enfoques de desarrollo, de generar estrategias que fomenten no solo el desarrollo tecnológico productivo de este sector sino otras que fortalezcan y consoliden el capital social, cultural y educativo de las áreas rurales y generen, tal como propone Sili, verdaderos proyectos-territorios.

CAPÍTULO II

Historia de la vitivinicultura argentina

En el presente capítulo, se describen las principales etapas de la vitivinicultura argentina, teniendo en cuenta el contexto político y económico característico de cada periodo. En este recorrido histórico, se busca comprender los principales hitos, actores, factores políticos y económicos que han determinado el desenvolvimiento de la cadena vitivinícola a lo largo de los años. Se identifican cuatro grandes periodos en la historia de la vitivinicultura. El primero data de (1850- 1929) y constituye su etapa fundacional, la segunda desde (1930-1980) marcada por el desarrollo del mercado interno y la posterior crisis de sobre-producción, la tercera se caracteriza por un cambio drástico de la economía que obliga a comenzar un periodo basado en la apertura e inserción de la actividad en el mundo, acompañado de una fuerte desregulación va desde 1990-2004 aproximadamente. La cuarta y última se da a partir de la creación de la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR) planteando un nuevo modelo de desarrollo para la vitivinicultura a través de la implementación de un plan estratégico nacional formulado por una diversidad de actores representativos y que constituyó un nuevo modelo de política público-privada para el sector.

2.1 Primer periodo (1850- 1929).

Desde la época de la colonia hasta 1890 Mendoza basó su economía en la producción ganadera. El incipiente desarrollo de esta actividad, se da aprovechando las ventajas de dos mercados en expansión: el propio mercado interno de argentina y el trasandino (Chile). Las ganancias extraordinarias surgidas del comercio ganadero, servirán para sentar las bases del modelo de desarrollo vitivinícola posterior.

Según Collado (2006) nuestra provincia por aquellos años dependía de la economía chilena más que de la propia economía nacional, y fue la crisis internacional de 1873, los problemas político-económicos chilenos internos y externos (la guerra del Pacífico) los que afectaron las relaciones con el país vecino en cuanto a la abrupta disminución de las exportaciones ganadera a dicho país. Por otra parte, la inserción por aquellos años de la economía nacional al mundo como proveedora de materias primas agrícolas, ganaderas y cerealera generó un contexto de desventajosa competencia de la ganadería mendocina con la de la pampa húmeda. Fue a partir de estos acontecimientos que comienza la desaceleración de la actividad ganadera y la necesidad de reconversión productiva, en este caso orientada hacia el desarrollo de la vitivinicultura.

Así se adoptó un modelo agroindustrial que estuvo signado por la necesidad de aumentar la frontera irrigada. A lo largo de la historia, la población de Mendoza tuvo que luchar con una limitante en el desarrollo de su territorio: la escasez de agua. Esta dificultad obligó a la realización de obras ligadas a la mejora en la explotación de los ríos que permitieron que los cultivos crecieran hacia al Este y Sur, utilizando otras secciones del río Mendoza y áreas nuevas regadas por los ríos Tunuyán, Diamante y Atuel” (Balán, Jorge: Urbanización regional y producción agraria en Argentina: Un análisis comparativo, CEDES, Vol. 2 N° 2, Bs As, 1979, p. 9. En collado: 9)

La ascendente burguesía local conformada por los primeros grupos terratenientes (poseedores de la mayor parte de la tierra irrigada), se convirtió en el grupo dominante de la economía provincial y fue la impulsora de este nuevo modelo agroindustrial que utilizó su capital obtenido durante la etapa ganadera y el financiamiento otorgado por el Estado para el estímulo y fomento de esta actividad (Collado, 2006:10). Algunos sectores de la población no propietaria como criollos e inmigrantes contaban con un importante caudal de conocimientos técnicos y empíricos y también alcanzaron aunque en menor medida a acceder a beneficios impositivos y crediticios que les permitió excepcionalmente lograr una movilidad social ascendente.

A partir de 1874 se sancionaron leyes que estimulaban la plantación de viñedos otorgando dinero a quienes comenzaran nuevos emprendimientos, se eximieron de impuestos (hasta 5 años) a las nuevas plantaciones de viñas y olivos, entre otros beneficios. Pero fue en 1888, con el establecimiento del Banco Provincial, donde se hizo más explícita la necesidad de la reconversión ganadero-exportadora hacia la viticultura a través del otorgamiento de “préstamos por hipoteca al sólo efecto de fomentar la plantación de vid” (Art. 10), lo que restringió el crédito exclusivamente al núcleo propietario. Como consecuencia de estas políticas de fomento se registra un exponencial crecimiento en el sector pasando de 1.901 ha cultivadas de viña en 1880 a 8.853 en 1890. Acompañado de la construcción de numerosas bodegas que significaban el paso de la producción artesanal a la industrial principalmente en la zona Este de la provincia (Collado, 2006: 12).

La primera crisis vitivinícola (en los primeros años del siglo XX), llevará a la unificación de los sectores industriales: la oligarquía tradicional y los nuevos ‘industriales’: el criollo o local y el inmigrante. La articulación de ambos sectores conformarán el “nuevo grupo” hegemónico en el poder económico y político provincial, se consolidará por la vía del matrimonio cuya consecuencia fue la centralización y concentración de capitales en determinadas familias, por vía de la herencia. El poder y la influencia que comenzó a ejercer este grupo concentrado y propietario, lo ejercieron ocupando el poder de entidades gremiales, cargos públicos, bancos a través de los cuales lograron grandes beneficios y una posición dominante (Collado, 2006).

En 1884 se promulga la ley de aguas (primera no sólo en la provincia sino también en el país), normativa que va a crear el Departamento General de Aguas, organismo que ha administrado el uso de este recurso durante el último siglo.

Respecto al acceso a la tierra y su valor determinante, el agua, como señala Collado fue un proceso de distribución desigual, donde se verificó- conjuntamente la concentración de la propiedad en grandes extensiones territoriales irrigadas, principalmente en el oasis centro y sur-, un mayor fraccionamiento en pequeñas y

medianas propiedades –en las zonas marginales a los oasis centrales, al sur- oeste de la provincia-, a las que pudieron acceder grupos de población con menor capital y acceso al crédito, conjuntamente con algunos sectores inmigrantes que experimentaron un recorrido social ascendente.

De este modo, se conformará en Mendoza una importante presencia de pequeños y medianos productores, los que pudieron acceder a la tierra gracias al modelo redistributivo que se consolidó por medio de la figura del ‘contratista de viña’. Este sector de trabajadores rurales que no contaban con capital inicial pero sí con conocimiento, estaba ligados a través de un contrato con el propietario de la tierra mediante el cual se hacía cargo de todas las labores culturales, poniendo su fuerza de trabajo y, en algunos casos también, los medios de labranza, a cambio de un porcentaje de la cosecha. Este sistema de trabajo permitió la capitalización de un grupo de trabajadores que lograron acceder a la tierra (con los rendimientos obtenidos en las cosechas) o asociarse a viñateros o dueños de fincas.

Desde su origen, la estructura social provincial estuvo constituida por el núcleo de los grandes propietarios y empresarios integrados (la nueva elite criolla e inmigrante) y por los pequeños y medianos propietarios-productores seguidos por los contratistas y finalmente los obreros y peones rurales. En el sector industrial a la elite empresarial, se le agregan los bodegueros trasladistas; los medianos y pequeños industriales y el obrero industrial.

Finalmente el proceso de inmigración selectiva que impulso la provincia y la nación a partir de 1870 hasta 1914, junto a la llegada del ferrocarril, permitió la llegada y arraigo de numerosos trabajadores que aportarían su bagaje cultural e innovador. La presencia de estos trabajadores, permitió suplir la falta de mano de obra con conocimientos que limitaba el desarrollo del modelo agro-industrial vitivinícola.

Por último, Collado en su análisis sobre esta primera etapa fundacional de la vitivinicultura, sostiene que la elite propietaria de ese entonces lideró el proceso de consolidación agroindustrial vitivinícola y supo desarrollar, gracias al apoyo del Estado, un rol de grupo hegemónico innovador⁴ en cuanto a su capitalización del conocimiento, tecnologías, desarrollo poblacional e infraestructuras. Más tarde este proceso de desarrollo innovador queda en suspenso. Y este grupo hegemónico, se limitó a agotar las posibilidades coyunturales y de escasa competencia que ofrecía la producción desde los años '30 por la producción en escala, al servicio de la producción para vinos comunes como resultado de la expansión del mercado interno.

2.2 Segundo periodo (1930-1980): Crecimiento del mercado interno y crisis de sobre-producción

Durante los años de posguerra, el escenario mundial condujo a que las economías nacionales se replegaran y buscaran el autoabastecimiento, a través del desarrollo industrial y la generación de mercados internos capaces de sostener altos niveles de consumo. A este proceso se lo denominó: modelo de sustitución de importaciones. Fueron años en los que se gestó una clase trabajadora con posibilidades de consumo sostenido y en el que el vino se encontraba como un producto de consumo popular.

⁴ Concepto tomado a partir del análisis de Hugo Nochteff de la teoría shumpeteriana, que sirve para explicar el caso argentino. Según la obra tomada, la economía Argentina, en especial y las latinoamericanas en general, no han sido economías de desarrollo en el sentido shumpeteriano, sino, *economías de adaptación tardía*, desde el punto de vista tecnológico, cuyo comportamiento básico ha sido el ajuste a las oportunidades creadas por otras economías. De tal modo, se verifica en Argentina un proceso histórico de adaptación a oportunidades externas (con imitación tecnológica tardía) y la formación de monopolios no innovadores ni transitorios que, para la elite económica dominante (en los distintos períodos considerados), representaron una “*opción blanda*”, es decir que no llevó a un proceso de etapas o ciclos de desarrollo sino a una serie de *booms* o *burujas* que al finalizar, no dejaron capacidades tecnológicas y productivas que impulsaran otro nuevo ciclo de desarrollo.

En 1954 la empresa Giol (grupo de bodegas que concentraban la mayor parte de la industrialización) es adquirida por el Estado Provincial y a través de mecanismos como la compra de uva a precios superiores del mercado, elaboración a cuenta de terceros, acumulación de stock, intentaba intervenir indirectamente en el mercado.

En el año 1960 se dicta la Ley 14.878 o Ley de vinos que reemplaza a la vieja ley que regía desde 1904 y que es la ley rectora del complejo vitivinícola. La misma se mantiene vigente a la actualidad con más de 72 normas que la modifican notablemente. En 1966 se sanciona la ley 11.682 que promovió la incorporación de tierras marginales al ciclo productivo, esta medida generó un fuerte impacto en los niveles de producción gracias a la incorporación de nuevas tecnologías de riego y cultivo, sumado a una serie de beneficios tributarios que permitieron un considerable crecimiento de la producción por hectárea llegando a un máximo histórico en 1977 con 350.000 hectáreas. La mayoría de las inversiones se destinaron al cultivo de uvas para la elaboración de vinos comunes de mesa y eventualmente de mostos, y en la industria se otorgaron créditos para la construcción de vasija vinaria (decreto 720/74). En esa época se posicionan nuevos actores como los grupos Greco, Catena, Sasetru, Peñaflor, Furlotti y Tosoque desplazaron a los tradicionales bodegueros mendocinos (Mateu, 2007: 39) mediante el aprovechamiento de las políticas públicas mencionadas anteriormente.

Otra importante ley se sanciona en 1970, la ley 18.905 de Política Vitivinícola Nacional buscó mejorar la oferta exportable de vinos y explorar alternativas a un mercado nacional que comenzaba a oscilar en sus niveles de consumo y que en 1976 con el golpe militar y las nuevas medidas de política económica comenzaría una fuerte y paulatina reducción en el consumo. A través de esta ley se buscaba alentar la integración vertical, diversificar la producción para elaborar otros productos vitivinícolas (decreto 549/77) además de otros destinos como uva en fresco y pasas de uva, favorecer el fraccionamiento en origen, coordinar las acciones entre los distintos niveles de gobierno, entidades y organismos del sector.

El rol del Estado en esta etapa y sus medidas intervencionistas de incentivo a la producción, han sido analizadas por varios autores. Para Aspiazu y Basualdo la intervención del Estado a través de las políticas de promoción, impactarían definitivamente en lo que será uno de los rasgos críticos del complejo vitivinícola: sus recurrentes crisis de sobreproducción. Mateu, por su parte, sostiene que la relevancia de la vitivinicultura en el desarrollo de la economía provincial por su expansión y por su importante función en la generación de empleo rural y urbano llevó a que inevitablemente haya sido una actividad impulsada y regulada por la Estado. Hasta su última crisis estructural en 1980 frente a la cual ni la creación de Giol como empresa estatal ni la creación del Instituto Nacional de Vitivinicultura como ente regulador y fiscalizador, pudieron controlar una industria cuyo crecimiento se desbordó a partir de las medidas de promoción de fines de los años 60 y mediados de los 70 .

Al comenzar los años 80, la vitivinicultura se encontraba atravesada un periodo de estancamiento y retroceso productivo. La concentración económica del sector, producto de beneficios a actores determinados, sumado a la caída de los precios pagados a productores primarios y bodegas trasladistas generaron importantes desigualdades entre los productores minifundistas y aquellos que se habían beneficiado ampliamente por créditos y beneficios impositivos.

Estos últimos actores beneficiados accedieron a nuevas tecnologías e incrementos en los niveles de productividad, con importantes avances tecnológicos (sistemas de riego, conducción de viñedos, incorporación de nuevas variedades de muy alto rendimiento en volumen pero de relativamente escasa calidad enológica). Una cierta dualidad en la producción primaria (los tradicionales productores minifundistas, por un lado, y las nuevas explotaciones con riego subterráneo, parrales, y nuevas variedades – mayoritariamente de uva común, criolla y cereza–, por el otro, operaron como dinamizadoras de crecientes heterogeneidades estructurales entre los distintos agentes del complejo (Martin,2009).

Siguiendo a Aspiazu y Basualdo, en esta etapa, el notable incremento de la oferta primaria reconoce dos grandes componentes: la expansión de la superficie implantada

con vides (asociada a los incentivos fiscales y crediticios a la recuperación de tierras marginales), y los muy superiores rendimientos de los nuevos viñedos (en la medida que la implantación de vides se efectivizó al margen de toda consideración sobre las variedades a cultivar). Como consecuencia, la crisis de oferta excedente y consiguiente caída de precios, afectaban casi en forma excluyente a las pequeñas explotaciones primarias, imposibilitadas de competir con quienes había internalizado los amplios beneficios promocionales incorporando tecnologías superiores.

En ese marco, las políticas específicas para el sector que intentaban alentar una reconversión productiva que permitiera mejorar el posicionamiento económico de los pequeños productores se vieron neutralizadas ante la capacidad inductora de los incentivos tributarios y crediticios que terminaron por fortalecer los factores estructurales conducentes, en última instancia, a las crisis de sobreproducción (agravados, desde mediados de los años setenta por la persistente contracción del consumo doméstico de vinos). Como consecuencia, las políticas públicas debieron virar casi abruptamente en un sentido restrictivo ante los excesos de oferta, un ejemplo de ellos es la Ley 22.667 de Reconversión vitivinícola en 1982, a través de la cual se prohibió: el despacho a consumo interno de un volumen de vino de mesa equivalente al volumen existente al 31 de julio de 1982 o también llamado bloqueo de vinos, fijación de cupos de producción, prorrateos en la comercialización de acuerdo a la evolución de la demanda, elaboración de subproductos, erradicación de viñedos entre algunas de las medidas para contener el impacto de la sobre producción indiscriminada sobre los pequeños productores (Aspiazu y Basualdo:47).

El objetivo era equilibrar los distintos submercados vitivinícolas, tender a estabilizar los precios relativos internos, proteger a los pequeños productores primarios de los efectos de las crisis de sobreproducción, inducir una cierta reconversión de la producción vitivinícola.

El conjunto de normas, disposiciones, y acciones conducentes a tales objetivos derivaron en un complejo entramado regulatorio que, en lo sustantivo, no logró revertir

la incidencia de parte fundamental de los factores estructurales que condicionaban –y, en buena medida, continúan condicionando– el perfil del desenvolvimiento de la cadena vitivinícola argentina. Como corolario de la crisis y ante los frustrados intentos de intervención directa sobre el mercado, la adhesión al modelo político y económico propuesto por el neoliberalismo, deriva en la sanción del Decreto N° 2.284/91, de desregulación de las actividades económicas.

En resumen, el rápido pero desordenado crecimiento de la vitivinicultura mendocina a lo largo del siglo XX puso límites a su desarrollo y endureció las posibilidades de adaptarse a los cambios que se suscitaron a lo largo del mismo. Algunas de sus características permanecen hasta la actualidad: producción orientada hacia el mercado interno y basada sobre la cantidad y no sobre la calidad, crisis recurrentes de sobreproducción y baja del consumo, estructura productiva oligopólica y desequilibrada, conflictos intrasectoriales, escasa difusión de la tecnología y trabajadores mal pagos y poco calificados (Mateu, 2007 en Martín, 2009: 55).

2.3 Tercer periodo (1990-2004): Apertura Externa y desregulación.

Argentina sostuvo durante varias décadas la estrategia de producir alimentos baratos para el mercado interno, protegiendo el sector industrial y captando ingresos mediante la aplicación de impuestos sobre las exportaciones, a la vez que sosteniendo altos impuestos a las importaciones de bienes manufacturados (Maletta, 2005 en Tapella 2004). Estas políticas resultaron en una tasa de cambio sobrevaluada para las exportaciones y una tasa sub-valorada para las importaciones. Construyendo de esta forma una base industrial fuerte, pero con el costo de deteriorar el progreso tecnológico y la inversión externa en el sector manufacturero e industrial. Como consecuencia, frecuentes problemas en la balanza de pago y crisis monetarias, inflación persistente, severos ajustes fiscales, baja tasa de crecimiento económico y graves problemas para el pago de obligaciones externas dominaron el escenario hasta 1989, cuando después de al menos tres programas fallidos de estabilización, el modelo colapsó. Si bien las medidas de ajuste,

liberalización y desregulación de la economía se implantan más fuertemente a partir de los años noventa. Este proceso ya había sido instaurado a partir de 1976 con la última dictadura militar en nuestro país, pero se intensifican entre 1989-1991 cuando se adoptan las políticas de estabilización y ajuste estructural, enmarcados en los principios del Consenso de Washington. Las principales medidas contempladas en los Programas de Ajuste Estructural (PEAE) en Argentina se relacionan con la ejecución de un paquete de privatizaciones de empresas públicas, desregulación de la economía, reducción de tarifas arancelarias, liberalización del mercado externo (uniéndose al Mercosur desde sus inicios en 1991), y la adopción del “Plan de Convertibilidad” (orientado básicamente a estabilizar la emisión de moneda, anular la inflación y estimular las inversiones externas).

Por otra parte, con la intención de reducir el déficit fiscal, se disminuyó el gasto público y —salvo las retenciones a las exportaciones— todos los impuestos se incrementaron. A través de estas medidas, se logró estabilizar la economía, pero el costo de este éxito macroeconómico fue muy alto: los trabajadores vieron reducidos sus ingresos en —al menos— 30%, el desempleo creció desde 8.1% en 1989 a 13.1% en 1998, y alcanzó aún un nivel más alto en 1995, 18.4% (Manzanal, 2000:78 en Tapella, 2004:12).

En el caso de la vitivinicultura, ya principios de los años '90 presentaba un agotamiento de su tradicional modelo “productivista”, este proceso de apertura y liberalización no hizo más que agravarla. Este nuevo contexto económico modifica las estrategias de re-producción⁵ de los distintos agentes sociales y económicos del sector,

⁵ Estrategias de reproducción viene a ser un "promedio" más o menos coherente de las actividades que realiza el productor. Incluida la organización social de la producción (trabajo familiar/asalariado, mano de obra permanente/temporaria, tercerización, contratismo, etc.); la organización técnica de la producción (uso y disponibilidad de recursos productivos como tierra, agua, tecnologías e innovaciones como variedades de uva implantadas, maquinaria, tipo de poda, sistema de conducción, forma de cosecha y zona vitícola donde está/n la/s producción/es) y el destino y forma de comercialización del producto (tipo de producto e integración -vertical y horizontal-, forma de venta del producto, diversificación de destinos, etc. (F. Martin , 2009: 23)

muchos de los cuales se vieron particularmente afectados en este proceso de Reforma del Estado a través del Decreto N° 2.284/91. El citado decreto removió todo tipo de regulación para los distintos sectores de la economía argentina, a través de: la eliminación de restricciones a la oferta de bienes y servicios e intervenciones sobre la formación de precios, disoluciones de entes reguladores. Respecto al mercado externo se removieron las restricciones cuantitativas y cualitativas, como así también para las importaciones, supresión de gravámenes específicos, regímenes de promoción, etc.

En sintonía con los discursos anti-estatistas de aquellos años, existía la convicción, por parte de amplios sectores, que las medidas regulatorias para la vitivinicultura (controles, cupos, bloqueos, etc) habían llevado a un desequilibrio total del sector, por lo que se procuraba la mínima intervención por parte de los organismos del Estado. Como consecuencia, el decreto modificó las funciones del INV, reduciéndolo a su función de contralor técnico de la producción y la industria vitivinícola, impidiendo cualquier función de regulación.

Principales artículos del decreto 2.284/91 que impactaría sobre el sector vitivinícola (Aspiazu y Basualdo):

Artículo 52: *“A partir de la vigencia del presente, queda liberada la plantación, implantación, reimplantación y/o modificación de viñedos en todo el territorio de la Nación, así como la cosecha de uva y su destino para la industria, consumo en fresco y para otros usos, incluyendo la fabricación de alcohol”.*

Artículo 53: *“Libéranse la producción y comercialización de vino en todo el territorio nacional y eliminase toda modalidad de cupificación y bloqueo. Libérase la fecha de despacho al consumo interno de vinos de mesa nuevos que sean enológicamente estables, una vez finalizada la cosecha”.*

Artículo 54: *“Limitense las facultades conferidas al Instituto Nacional de Vitivinicultura exclusivamente a la fiscalización de la genuinidad de los productos vitivinícolas. Bajo ningún concepto el mencionado ente podrá interferir, regular o*

modificar el funcionamiento del mercado libre". Las autoridades del mencionado ente serán un Presidente y un vicepresidente, quedando suprimido el Consejo Directivo.

Artículo 68: *"Déjase sin efecto la desgravación impositiva de tierras de baja productividad prevista en la Ley N° 22.211"*.

A pesar del fuerte repliegue del Estado, este proceso de "desregulación" en la vitivinicultura fue parcial. Se establecieron algunas políticas y acciones regulatorias tendientes a alentar la reconversión productiva del sector, promover el consumo y alentar las exportaciones de vinos. Un ejemplo de ello, fue el Tratado firmado entre San Juan y Mendoza en 1994. El mismo, surge de la fuerte presión ejercida por casi todos los agentes económicos que operan en el sector (desde los viñateros hasta las fraccionadoras de vinos frente la nueva crisis de sobreproducción vínica del año 1994.

Se intentaba mediante este Tratado diversificar la producción y enfrentar la caída de los precios, estableciendo la obligatoriedad de destinar un porcentaje de la producción de uva a mosto por considerar *"que la elaboración de mostos constituye la natural vía de equilibrar los stocks vínicos y de promover las exportaciones"*. Se crea en esta etapa, con el objeto de promocionar al sector e incentivar su consumo el Fondo Vitivinícola.

Durante esta etapa de desregulación y apertura externa de la economía se produce el arribo de importantes capitales vitivinícolas extranjeros. Como señala Montaña (2007), Mendoza ofrecía condiciones para desplegar estrategias de expansión que combinaran el know how⁶, las marcas y las redes de comercialización ya desarrolladas y sumado a las libertades que posibilitaba esta desregulación. Este proceso se acelera por la crisis financiera provocada por el efecto Tequila en 1995, en la que capitales extranjeros compran empresas familiares de larga tradición en la Provincia. Respecto al flujo de

⁶ Equivalente en español a "saber-como". Expresión anglosajona utilizada en los últimos tiempos en el comercio internacional para denominar los conocimientos preexistentes no siempre académicos, que incluyen: técnicas, información secreta, teorías e incluso datos privados (como clientes o proveedores). http://es.wikipedia.org/wiki/Know_how

inversión extranjera directa (IED), a pesar de que sólo el 11 % de la misma, entre 1994 y 1998, correspondió a la vitivinicultura, su impacto fue significativo acelerando y consolidando la reconversión local (Montaña, 2007). Así se estima una inversión en la vitivinicultura a nivel provincial para esta década, de U\$S 1500 millones de dólares (Merino, 2005). El 70 % de las inversiones se destinó a la etapa industrial. En el sector primario se habrían invertido unos U\$S 600 millones destinados a la implantación de 23.788 hectáreas de variedades de alto potencial enológico y a mejorar otro tanto (Merino, 2005). El 50 % de la inversión total habría sido genuina, implicando una ampliación de la capacidad industrial y productiva y no la compra de activos ya existentes. Por otro lado, el 60 % de estas nuevas inversiones se realizaron teniendo al mercado externo como destino (Martin, 2009: 56)

La distribución territorial de la IED también aporta elementos importantes para la comprensión de la reestructuración de la actividad. Así, el 53 % de las inversiones de este tipo se localizaron en el Gran Mendoza, fundamentalmente entre los Departamentos de Luján de Cuyo y Maipú, considerados como parte de la primera zona vitivinícola; en segundo lugar el Valle de Uco concentró el 24% de las inversiones. Es decir, estas dos zonas vitivinícolas, consideradas como más aptas para la producción de uvas de calidad concentraron más del 70 % de la IED para el período considerado. El resto de la inversión se distribuyó entre la zona Este o Valle Central con 11% y un 4% restante se localizó en el sur de la provincia, básicamente en los departamentos de San Rafael y General Alvear (Bocco et al, 2007 en Martin, 2009: 57).

El llamado proceso de “extranjerización” de la vitivinicultura, producto del arribo de empresas extranjeras, cuyas estrategias de inserción fueron variadas, acentuaron la tendencia a la concentración en algunos eslabones de la cadena que se venía perfilando desde fines de los años ´70. Los actores principales en esta última etapa fueron grandes bodegas y supermercados generando un proceso de concentración de estas dos últimas etapas de la cadena (industrialización y comercialización), en detrimento del sector primario, pequeños productores.

Algunas de las principales características de modelo de negocio implantado por estos capitales, se relaciona con la paulatina desaparición de la figura del contratista ante la tendencia dominante en la actualidad de la administración directa de la propiedad vitícola. La reconversión productiva y tecnológica hacia el cultivo y elaboración de uvas y vinos finos y espumantes, la incorporación riego por goteo, fue clave para ampliar tierras cultivables, sobre todo en zonas de mayor altura (Valle de Uco), donde se focalizaron las inversiones mayoritariamente. A demás de innovación en las metodologías de conducción de las plantas a través del espaldero (que reemplaza al todavía dominante parral), y nuevas técnicas de poda, tendientes a asegurar buenos niveles productivos y alta calidad. La incorporación de tecnología importada, incluyó tanques de acero inoxidable, equipos de frío y el empleo de gases inertes para mejorar sabores. 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 (Roldán, 2012: 43). También se innovó incorporando estrategias de marketing, publicidad, controles de calidad y nuevas técnicas de gerenciamiento. Por lo tanto, el resultado de la desregulación aplicada en los ´90 en el caso específico de la vitivinicultura indujo una transferencia del poder regulatorio de determinados mercados a quienes podían ejercer posiciones oligopólicas u oligopsónicas en los mismos (Azpiazu y Basualdo, 2002). Sumado al proceso de crisis y descapitalización que los sectores tradicionales venían arrastrando desde fines de los ´80, los nuevos condicionamiento de producción tendientes a la producción de vinos finos de calidad, la competencia del mercado externo, generó una situación crítica para el sector, especialmente la de los pequeños y medianos productores sin capital ni posibilidades de acceder a las innovaciones requerida para competir en un mercado cada vez más exigente tanto a nivel interno como externo.

2.4 Cuarto periodo: Hacia una nueva vitivinicultura de “calidad”

A partir de 1999, una serie de sucesos económicos en la región (la devaluación en Brasil y la turbulencia de los mercados financieros a nivel internacional), anticipan el estancamiento y derrumbe de la economía Argentina. Comienza una etapa de recesión,

crecimiento de la deuda externa, pedidos de nuevos créditos, con la condición de más ajuste y una mayor reducción del gasto y el déficit fiscal. A finales de 2000, el desempleo llegaba al 15.4%, empeorándose en los años siguientes. El aumento de la pobreza en sectores de la clase media, pauperización y extrema pobreza para otra gran franja de la sociedad argentina, entre 1999 y 2002, se traducen en un índice de pobreza de casi un 50%. Como resultado, se vive una de las crisis institucionales más importantes de nuestra historia, a partir de la renuncia del Presidente De la Rúa.

Comienzos del año 2002, la paridad cambiaria se vuelve insostenible, se da por finalizada y se devalúa el peso argentino. A principios del año 2003, comienza una paulatina recuperación de la economía, a partir de una nueva política económica de corte keynesiana, caracterizada por: una clara intervención del Estado en la economía, incentivos al consumo interno, política de subsidios e incentivos a la industria para aumentar los niveles de empleo, entre otros. La coyuntura económica externa acompañó este proceso de recuperación a partir de los altos precios internacionales de granos, soja y oleaginosas, un tipo de cambio competitivo a las exportaciones junto a una tasa de interés internacional muy baja.

En esta cuarta etapa, surgen nuevas instituciones en la vitivinicultura: Bodegas de Argentina y Vinos de Argentina, pero la principal, surge a fines del 2003, a través de la Ley 25.849/03 que crea la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR). La COVIAR se constituye como organización de derecho público no estatal, constituida por casi la totalidad de las instituciones representativas del sector, con la finalidad de instrumentar el Plan Estratégico Vitivinícola 2020 -PEVI- actualmente en marcha. Este Plan constituye un punto de inflexión para la organización del sector vitivinícola, constituyendo una política público-privada a largo plazo que busca el posicionamiento del sector a través de tres grandes objetivos estratégicos: mercado externo, mercado interno y pequeños productores vitícolas. (Desarrollado en Capítulo 3)

Los rasgos modernizantes y de reconversión del sector iniciado en los noventa, en esta última etapa se profundizan. El crecimiento de las exportaciones se intensifica a partir

de 1995 y se sostiene hasta 1999, basadas en el nuevo modelo vitivinícola de diferenciación e identificación varietal (Martin, 2009: 59), a comienzos del 2002 los niveles de exportaciones de vino aumentan llegando a 2.234.400 hectolitros en 2003 y continúa creciendo hasta 2008 donde se alcanzan los 4.140.540 hectolitros de vino exportado.

Los resultados del proceso de reconversión y tecnificación que lograron algunos sectores en la producción vitivinícola durante la última década permitieron que los vinos argentinos se posicionaran a nivel mundial, sobre todo en el 2003, obteniendo el puesto de quinto productor, sexto consumidor y décimo exportador mundial de vinos en términos de valor del producto. Las cifras del 2010, en la exportación de vinos, subieron al octavo lugar, conservándose en el quinto con respecto a la producción. En julio del 2005, Argentina es reconocida como una de las ocho Capitales Mundiales del Vino dentro de la Red Global de Trabajo Great Wine Capitals (Grandes Capitales del Vino). En el año 2010, mediante decreto nacional, el vino fue declarado Bebida Nacional. Se tuvo en cuenta que es un producto alimenticio que integra la canasta básica familiar de diferentes grupos sociales, culturales y económicos del país. Esta nueva etapa se destaca el desarrollo nuevas actividades que inciden en las economías regionales como el Enoturismo, la gastronomía, la hotelería, la generación de industrias conexas y actividades de servicios.

2.5 “Calidad”, el concepto configurador de la nueva vitivinicultura

Durante la nueva fase abierta a partir de la devaluación en Argentina y la posibilidad que esta política cambiaria ofrecía a los sectores exportadores, la mayor parte de los recursos de los sectores capitalizados estuvieron destinados a producir uvas y vinos de calidad. Las empresas industriales argentinas debieron enfrentar nuevas dificultades derivadas de la competencia “global” que representan los países del Nuevo mundo vitivinícola como Chile, Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica y EEUU, que tenían buena relación precio-calidad y mejor "imagen país" que Argentina (Bocco, 2007).

Los nuevos patrones de consumo y producción externos, exigen el logro de altos niveles de “calidad” en la producción de uvas y luego en su proceso de industrialización. De este modo, “la calidad” se torna configuradora de nuevas transformaciones y estrategias para los actores de la cadena. Si bien ya en los ‘90 había comenzado la reconversión hacía uvas finas⁷ bajo un proceso de innovación tecnológica, en esta etapa este proceso se intensifica, sobre todo a partir del posicionamiento de las empresas extranjeras en la Provincia. Por tanto, es el criterio que impera en toda la actividad vitivinícola y que constituye la misión del PEVI se orienta a lograr para cada gama de productos la máxima calidad con fines principalmente de posicionarse en el mercado mundial.

Tanto para las empresas que exportan como para las que comercializan en el mercado doméstico. La calidad se posiciona como una ventaja competitiva entre las empresas que forman parte del sector (Martin, G, 1999 en Bocco: 132).

Las empresas extranjeras, junto a otras líderes a nivel nacional fueron los actores más dinámicos en este proceso de reestructuración que lograron dar un salto cualitativo en el aumento de la producción de vinos finos (especialmente tintos). Estas transformaciones hicieron posible que Argentina comience a ser considerada como un país emergente en el mercado vitivinícola mundial semejante a Estados Unidos, Sudáfrica, Australia, Chile y Nueva Zelanda.

Específicamente para el caso de Mendoza, el rápido acceso de los vinos finos, varietales al mercado externo fue posible a través de los canales de distribución de grandes grupos transnacionales y al desarrollo de las áreas de marketing y comercialización

⁷ Dentro de las finas existe una clasificación entre finas A y finas B, de acuerdo al “potencial enológico” que una variedad puede tener. Las variedades A son las de mayor potencial enológico en la zona (Malbec, Cabernet Sauvignon, Pinot Noir, Syrah, Merlot, Chardonnay y Sauvignon Blanc) y las B son uvas finas pero con menor tipicidad y valor enológico (Bonarda, Tempranillo, Sangiovese y Torrontés entre otras)

de empresas locales. Este proceso fue acompañado de una política pública de promoción de marcas de vinos locales en el exterior, que permitió aprovechar la demanda externa de vinos finos provenientes de los países “emergentes” (Bocco, 2007: 115).

Desde un enfoque crítico, este paradigma de la “*calidad*” se presenta como dispositivo político que forma parte, al igual que otros conceptos “globales” o tecnologías disciplinarias (Mc Michael y Araghi, 2006 en Martin, 2009) como: productividad, competitividad, eficiencia, racionalidad tecnocrática, etc. (Rodríguez Gómez y Álvarez Macías, 1998:312 citado por Martin, 2009) del proceso de globalización librado sobre las economías mundiales en los últimos años. En este sentido, se tornan conflictivas las estrategias re- productivas que deben desplegar los productores vitícolas sobre todo aquellos de pequeña escala ante el avance de las nuevas exigencias del mercado externo cuya atención a la hora de vender su producción se pone sobre factores como: de quién proviene el producto, de qué tipo de productor (terceros/ propias/medianos/pequeños) y si se establecen o no compromisos de compra que incluyen muchas veces asistencia técnica por parte de quien fija un estándar de calidad (Goldfarb, 2007 citado por Martin, 2009). Otro factor en el control de la calidad es el rendimiento que debe tener un viñedo. Esto significa que la cantidad producida por hectárea es inversamente proporcional a la calidad de la uva que se obtiene⁸, lo que torna más compleja la tensión histórica en la vitivinicultura entre productores e industriales sobre el precio de la materia prima y la cantidad producida (Martin, 2009: 84).

Otra característica que se da en esta nueva etapa se relaciona con las nuevas formas de control y seguimiento de las producciones de los bodegueros a sus proveedores de materias primas⁹ o en el caso extremo del proceso de concentración vertical (bodegas que

⁸ Si bien existen diferencias para zonas y variedades, un valor de referencia que manejan los profesionales agrónomos es de 100 quintales/hectárea

⁹ Dentro de las modalidades de integración agroindustrial se combina, una integración de tipo total (con seguimiento y control técnico durante el ciclo, aunque esto también varía con el productor y su trayectoria en relación a la empresa), con una de tipo informal, en el sentido de que no existen compromisos más allá de las convenciones que establecen productor y profesional agrónomo en representación de la industria.

se auto abastecen a través de sus propias producciones de uva. En el primer caso, aparecen ciertas normas organizativas, formales e informales, que influyen sobre la estructura agraria, por ejemplo, las nuevas modalidades de la agricultura bajo contrato. En esa dirección, las bodegas se posicionan como “núcleo central” de la cadena agroindustrial desde el control de la producción primaria y la provisión de insumos hasta la diversificación de actividades como el enoturismo (Martin, 2009). Estas condiciones se combinan muchas veces con la difusión de formas de contratación laboral transitorias y precarias (Bendini y Steinbreger, 2005 en Martin, 2009:13). Desde esta perspectiva, “la calidad” se posiciona como condicionante de las prácticas y representaciones de los productores primarios vitivinícolas.

La versión hegemónica de qué es producir “uvas de calidad” opera como una normatividad que define la forma de producir y valorar la producción primaria, aunque habitualmente esta versión se percibe como encubierta en una aparente neutralidad y objetividad y como conductora natural del cambio a favor del desarrollo -representado por la decisión de alcanzar estándares internacionales de calidad. Por ello y *“en oposición a lo que argumentan los grupos de poder, no existe una manera única de concebir y practicar la calidad. La calidad como dispositivo político supone una configuración determinada de las relaciones de fuerzas, de las posiciones relativas entre los actores, de las reglas de juego que condicionan y habilitan sus acciones, ya sea adaptándose o resistiendo mediante diversas estrategias”* (Martin, 2009:15).

A pesar de estas nuevas tendencias dominantes en el mundo de la vitivinicultura, subsiste la producción de uvas comunes y en cantidad propias del modelo “tradicional” de la vitivinicultura, sobre todo para aquellos productores de zonas en las que la reconversión no fue total, en ese sentido se disputan y aun coexisten como señala Altschuler y Collado (2013), dos modelos productivos cuyas orientaciones se dirimen entre “calidad” y “cantidad”. Las nuevas modalidades en los procesos de producción han

Esto da origen a un control técnico, económico y político por parte del eslabón industrial, en detrimento de la capacidad de decisión de los productores (Martin, 2009) .

modificado profundamente la relación siempre conflictiva entre viñateros e industriales. Se incorporan nuevos elementos que se agregan a los tradicionales y tornan más complejas las relaciones de producción y las posibilidades de inserción de los sectores más vulnerables.

Este paradigma de la calidad ha sido sintetizada en la propia misión del PEVI que junto a su organismo ejecutor COVIAR, han definido la política vitícola de los últimos 10 años. La misma ha estado orientada al cumplimiento de sus objetivos estratégicos, en el marco de los cuales se han ejecutado políticas de promoción al consumo, comercialización en el mercado externo y estrategias de asociativismo para los pequeños productores a los efectos de lograr un mejoramiento en sus producciones y posibilidades de inserción a la cadena. El Estado Nacional y Provincial han depositado gran parte de su política en el Plan Estratégico Vitivinícola (PEVI) orientando fondos a través de su organismo ejecutor la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR) y ejerciendo un rol de asistencia mediante, subsidios y transferencias coyunturales para aquellos productores afectados por contingencias climáticas, y en mayores condiciones de vulnerabilidad.

En los últimos años, se asiste a una nueva crisis en el sector. La falta de competitividad sumada al registro de acumulación de stocks han obligado al Estado a intervenir a través de cupos de compra en un intento por contener al sector. La paulatina pérdida de competitividad del país a nivel internacional, ha obligado a direccionar la comercialización al mercado interno, generando una baja en el precio del producto, por una saturación del mercado, al mismo tiempo, se conjuga con un alza constante en los costos de producción. Teniendo en cuenta que el último periodo de la vitivinicultura ha estado signado por la creación de una institución pública no estatal como la COVIAR, concentrando la ejecución de diversos proyectos de financiamiento para el sector, esta nueva crisis, ha conducido a un cuestionamiento respecto a las metas del PEVI y el rol de la COVIAR en esta encrucijada de lo coyuntural por sobre lo estratégico.

Por último, a lo largo de este capítulo, hemos podido identificar la existencia de factores recurrentes, es decir, factores políticos, económicos e institucionales que han

afectado el desenvolvimiento de la vitivinicultura a lo largo de su historia. Un ejemplo de ello, son las recurrentes crisis de sobreproducción con la consiguiente intervención estatal reflejada en diversos instrumentos como: limitación de cupos, erradicación de viñedos, etc, los cuales son tomados por el Estado hasta la actualidad como medios para estabilizar el sector. Esto nos lleva a otra conclusión, sobre el alto nivel de regulación que esta actividad ha tenido históricamente, aun en épocas de fuerte ausencia del Estado y la dificultad en la definición de políticas de desarrollo estratégico para el sector que son sean afectadas por los vaivenes del mercado y la economía nacional e internacional.

Si bien hay posturas encontradas sobre los beneficios de la intervención del Estado en la actividad, consideramos que el peso cultural y social que tiene la vitivinicultura y el histórico nivel de organización generan una fuerte presión para la toma de medidas por parte de los distintos gobiernos, independientemente de las lecturas posteriores que puedan hacerse de esas intervenciones del Estado y los intereses que se esconden detrás de cada una de esas regulaciones.

CAPITULO III

El sentido de lo estratégico en una nueva forma institucional: Corporación Vitivinícola Argentina

En este capítulo profundizaremos sobre la última etapa de la vitivinicultura, a través de una descripción más detallada del Plan Estratégico Vitivinícola 2020 (PEVI 2020) y su organismo ejecutor COVIAR. Su visión, misión y objetivos estratégicos, marcarán los lineamientos principales de la política vitivinícola en su última etapa. Teniendo en cuenta que el proyecto “Centro de Desarrollo Vitícola”, objeto de análisis del presente trabajo, se enmarca en uno de los objetivos estratégicos del PEVI 2020, es que se requiere desarrollar una descripción de este Plan siguiendo las etapas y ciclos propios de una política.

En un segundo apartado, describiremos las principales características de la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR), encargada de la ejecución y seguimiento del PEVI. La COVIAR configura una nueva institucionalidad en la vitivinicultura a través de un tipo específico de gestión pública no estatal.

3.1 El desafío de pensar a largo plazo en medio del caos

La crisis del sector vitivinícola desde fines de los años '80, se agrava con la debacle institucional del país en el año 2001. El fin de la convertibilidad, significa la caída del modelo político económico neoliberal, cuyas características principales han sido descriptas en capítulos anteriores. Para las economías regionales la política económica de

los años `90 implicó un proceso de des-industrialización y empobrecimiento. Era más barato consumir productos importados (vinos, conservas, entre muchos otros) que los de industria nacional.

Desde el punto de vista organizacional, en el año 2000, el país estaba muy lejos de poder pensarse a largo plazo. *"Todo era coyuntura, se respiraba un enorme escepticismo sobre el futuro. Los comentarios que sobrevolaban en el imaginario popular eran: "Dura 6 meses", "En Marzo explota todo", "Es un veranito", "Viene el cuarto huracán", "Nos quedamos sin luz", "No aguanta", "Ya se cae". Pensar en el mercado interno como vector de crecimiento resultaba, para muchos, insensato en un país plagado de desempleo y que venía de 4 años de recesión. Muchos no veían la enorme oportunidad histórica que por aquellos años implicaba el crecimiento del nuevo mundo BRIC (Brasil, Rusia, India y China) lo que se suponía generaría un escenario muy favorable para el país (Informe ejecutivo del Fondo vitivinícola 2010: 7).*

Sin embargo, el sector vitivinícola asume el desafío de debatir, consensuar y diseñar un Plan estratégico que estableciera metas colectivas en el mediano y largo plazo al año 2020. Lograr acuerdos y consensos en un sector histórico donde interactúan lo privado y lo público, los que producen, los que trasladan, los que fraccionan y los que comercializan, los grandes, los medianos, y los pequeños, los individuos y las instituciones en un momento de mucha complejidad se convirtió en un enorme desafío.

La liberalización comercial de los ´90, condujo a que algunos países, hasta entonces importadores netos de vino, pasaran a ser exportadores. La nueva estrategia, basada en vinos varietales emblemáticos, les permitía posicionarse en los mercados, sorprendiendo a los viejos países exportadores (Francia, España, Italia) que concentraban la mayor parte del negocio. Argentina, si bien ha sido tradicionalmente productor de vino, suele citarse como país del Nuevo Mundo. Estos nuevos países productores de vinos finos, en este proceso de re posicionamiento comercial, formulan sus propios planes estratégicos sectoriales nacionales. Los ejemplos más conocidos son: Australia y su "Strategy 2025", Sudáfrica con su plan "Visión 2020" y el de los Estados Unidos, denominado "Wine

visión”. También lo hizo Canadá “Stratégie 2020” (2006), España con su “Plan Estratégico Vitivinícola” (2007) y en 2008 Chile lanza el “Chilevinos”.

La característica común de estos planes, es la de realizar proposiciones de actividad colectiva a largo plazo (Green y Pierbattisti, 2002:8 citado por Martin, F. 2009). En general los objetivos y actividades se relacionan con crear y posicionar la imagen del país como productor de vinos de calidad y promover las exportaciones a mercados internacionales. Desde una mirada crítica, se cuestiona el rol jugado por estos “planes nacionales” que, centrados en metas cuantitativas y de exportación –y muchas veces utilizando modelos y asesores extranjeros-, son una traducción más o menos matizada de las tendencias dominantes de la globalización (Martin, 2009).

En el caso particular de Argentina, siguiendo la tendencia planteada por los países del nuevo mundo vitivinícola, comienza en el año 2000 a diseñar su Plan Estratégico por iniciativa del INTA y diversas entidades y asociaciones vitivinícolas, organismos de ciencia y tecnología. El Fondo Vitivinícola fue el organismo financiador inicial del Plan. Tres años después, este Plan se institucionaliza a través de la sanción de la Ley Nacional 25.849 que crea la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR).

3.2 La institucionalidad vitivinícola como modelo de gestión público-privado

El auge de nuevas instituciones público no estatales o del “tercer sector”, responde a un clima de época producto de la crisis de legitimidad que sufre Estado a partir de los años 80. Como consecuencia de las críticas que desde el mercado se hicieron a sus fallidas y excesivas intervenciones en lo económico, surgen nuevos mecanismos de relación entre el estado, la sociedad y el mercado sobre todo en lo referido a la elaboración y resultados de las políticas públicas, mediante instrumentos de la nueva gerencia pública.

Pueden distinguirse cuatro esferas o formas de propiedad relevantes en el capitalismo contemporáneo: la propiedad pública estatal, la pública no estatal, la corporativa y la privada. La pública estatal detenta el poder del Estado y/o es subordinada al aparato del Estado, la pública no estatal está volcada hacia el interés público, no tiene fines lucrativos, aunque es regida por el Derecho privado, la corporativa tampoco tiene fines lucrativos, pero está orientada para defender los intereses de un grupo o corporación, la privada; finalmente, está volcada al lucro o al consumo privado.

"La expresión "público no estatal" se refiere a organizaciones o formas de control "públicas" porque están volcadas al interés general; son "no estatales" porque no forman parte del aparato del Estado, sea porque no utilizan servidores públicos o porque no coinciden en los agentes políticos tradicionales. Lo que es estatal es, en principio, público. Lo que es público puede no ser estatal, si no forma parte del aparato del Estado. La creación del espacio público no estatal ha sido y es extremadamente relevante para superar la dicotomía Estado-mercado" (Bresser Pereyra, Cunill Grau, 1998: 27).

En el caso particular de nuestra Provincia, el sector vitivinícola, sentó precedentes en la creación de este tipo de instituciones. Desde los años 90, se crearon en Mendoza organizaciones no estatales, con participación del gobierno provincial, de gestión público-privada, con el objeto de promover o gestionar políticas o servicios para la actividad productiva local: Fondo Vitivinícola Mendoza (FVM), Fundación ProMendoza (PM), Fundación Instituto de Desarrollo Rural (IDR), IDC, IDITS, la última fue la COVIAR (de alcance nacional).

El clima de época, las valoraciones endógenas sumado a la inspiración en algunos modelos externos, determinaron la creación de una institucionalidad pública-privada como proceso preestablecido o incremental. El rol del Estado provincial en relación con las distintas configuraciones organizacionales adoptadas fue de una Estatalidad presente ante formas de asociación público-privada (Bertranou, 2015).

El modelo organizacional e institucional que representa COVIAR puede ser analizado en el marco de la transformación del Estado y el crecimiento del Tercer Sector, Público No Estatal teorizado a través de lo que fue la reforma del Estado y la Nueva Gestión Pública.

Como señala Mayntz (2001) este modo de gobernanza moderna significa una forma de gobernar más cooperativa, diferente del antiguo modelo jerárquico, en el que las instituciones estatales y no estatales, actores públicos y privados, participan y cooperan en la formulación y la aplicación de políticas públicas. Lo que se plantea es un modelo teórico que modifica sustancialmente la noción común del Estado y pretende devolver el poder social a su originario detentador. La sociedad civil en ese contexto, asume un papel activo y presiona sobre el Estado, con el objeto de participar con mayor fuerza en la toma de decisiones.

Por último cabe destacar dos virtudes importantes que detentan las organizaciones públicas no estatales señaladas por el Consejo Científico del Consejo Latino Americano para el Desarrollo (CLAD): Involucrar tanto la responsabilidad de los dirigentes como la de los participantes de las organizaciones, tornándolos más comprometidos con el destino de sus entidades, acompañado de una mayor articulación con las diferentes organizaciones sociales en la ejecución de las políticas públicas.

3.3 El Plan Estratégico Vitivinícola como política pública-privada.

Se considera el Plan Estratégico Vitivinícola como una política público -privada, producto del acuerdo logrado entre diversas instituciones de origen: públicas no estatales, gremiales empresarias, públicas estatales y privadas. Su formulación implicó un proceso de legitimación, incluyendo etapas de discusión y participación de todos los sectores de la cadena vitivinícola.

En principio no existe una definición única de política pública. El concepto tiene diversas interpretaciones y alcances según las diferentes teorías sobre el Estado y abordajes analíticos que se tomen. Según Tamayo Sáez (1997), *“Las políticas públicas se constituyen como el conjunto de objetivos, decisiones y acciones que lleva a cabo un gobierno para solucionar los problemas que en un momento dado los ciudadanos y el propio gobierno consideran prioritarios”*.

Siguiendo a Díaz (1997:50) entendemos que *“la formulación de políticas públicas es un proceso social complejo en el cual “...es posible ver desagregados en su accionar a los sectores de los aparatos estatales y también a sectores de la sociedad, que bajo formas institucionalizadas y en torno a una cuestión –en nuestro caso particular el desarrollo rural– configuran campos de relaciones sociales (relaciones de poder, que implican relaciones de fuerza en la producción instrumental y simbólica) al adoptar sucesivas tomas de posición y actuar en consecuencia, transformando la realidad”*.

El Estado asume un rol en estas relaciones sociales, sirviendo de escenario de negociación de compromisos en el que intervienen diversas fuerzas políticas o grupos sociales capaces de negociar en el ámbito político y en el que cada sector intenta imponer sus intereses. Este ámbito de negociación es denominado por diversos autores como “arena política” (Oszlak, O’Donnell, 1981) y es el Estado el que interviene definiendo cuales son los temas y los modos de resolución, es decir, cuáles son las políticas públicas en determinado momento (Oszlak y O’Donnell, 1984 en Nirenberg, Brawerman, Ruiz, 2005). En este sentido cabe destacar, el logro a través del PEVI, de acuerdos y consensos en un sector heterogéneo como el vitivinícola, con amplia participación y representación de distintos actores, con diferentes niveles de poder e intereses.

Siguiendo a Martínez Nogueira (1997) la política pública puede entenderse como un proceso lineal y secuencial en términos analíticos, pero en la realidad aparece como un accionar dinámico sujeto a acciones, reacciones, consensos y conflictos entre los diversos actores que intervienen.

El modelo más utilizado y clásico para abordar este complejo proceso de análisis de una política, es el "fásico" o "del ciclo". La fortaleza de este enfoque "por etapas" es que proporciona una estructura racional dentro de la cual es posible considerar la multiplicidad (Cook, 1985 en Parsons, 2007) de la realidad tomando distintos marcos analíticos para comprender el contexto en cada etapa. De allí que muchos autores sugieren vincular el enfoque por etapas con el objeto multidisciplinario y contextual. En la práctica esta sucesión de fases no es lineal, ni sigue exactamente esas etapas, el procedimiento es por ensayo y error, los niveles de adhesión o resistencias a una política, no se detienen frente a los límites de ordenamientos formales o informales.

Con ligeras variantes, las subdivisiones de la dinámica del proceso contemplan: la *construcción de la agenda* (que supone la emergencia del problema, su definición y su inserción en el conjunto de cuestiones priorizadas en el programa de decisión y actuación del poder público), la *formulación* de la política (es decir la fase en que una vez consideradas alternativas de intervención se *adopta* una decisión sobre la estrategia fundamental a concretar), la *implementación* del programa o programas establecidos, su *evaluación* y eventualmente la *finalización* o extinción de la política misma (Díaz, 1997:50).

Por tanto, si bien no siempre se siguen de manera encadenada, este esquema de análisis reconoce seis etapas en una política pública (PP): Elaboración, formulación, implementación, ejecución, seguimiento y evaluación. Las mismas, son posibles de identificar en el proceso de formulación del PEVI.

3.4 Ciclos de la Política Pública (PP)

- a. Surgimiento del problema y elaboración de la PP.** Previo a la definición de una política y las acciones o intervenciones que de ella se desprendan, se requiere un

proceso de posicionamiento del problema a resolver. Lo que se denomina, “ponerlo en la agenda pública”, en discusión. Se trata de temáticas que para una sociedad son prioritarios en una coyuntura determinada o a lo largo de la historia socio-política y también depende del complejo campo de fuerzas donde los grupos, movimientos, partidos, organizaciones o individuos, según sus posicionamientos en la sociedad y sus diferentes cuotas de poder, priorizan o seleccionan ciertas cuestiones y también sus modos de resolverlas (Nirenberg, Brawerman, Ruiz, 2005). Allí, comienza el ciclo de la política pública, cuando una cuestión socialmente problematizada se incorpora a la agenda. La agenda de política, se refiere al elenco de cuestiones priorizadas sobre las que se han de poner en marcha procesos sociales de encadenamientos y entrecruzamientos decisivos, concretados en acciones y omisiones de actores sociales y fundamentalmente estatales. Es importante tener en cuenta que *“en una sociedad radicalmente desigual, esta perspectiva ilumina otra dimensión fundamental en la constitución de la agenda: la que hace referencia a que no todos tienen socialmente la misma capacidad de problematizar, entendiendo por tal la aptitud de procurar y disponer de los recursos necesarios para poder fundamentar por qué determinadas situaciones insatisfactorias deben ser asumidas socialmente como tales para su remoción. De ahí que, por ejemplo, la pobreza material implique también pobreza simbólica, traducida en incapacidad de hacer visibles - y sobre todo atendibles – sus prioridades (Díaz, 1997:54)*

El proceso de elaboración de una política pública requiere de la identificación y consiguiente "construcción" de un problema. En general, hay problemáticas que datan de años, con el tiempo adquieren nuevos rasgos, pero la diferencia es que al encarar un proceso de formulación y elaboración de una política, estas problemáticas, se explican, se construyen. Para lo cual se requiere, responder algunos interrogantes, tales como ¿para quién (es)? ...¿para cuántos? ... y esos cuántos, ¿cuánto importan? ¿Cuáles son las soluciones propuestas y aceptadas? Este ejercicio, conduce a determinar las posibles alternativas de solución, evaluar los costos y efectos de cada una de ellas y el establecimiento de prioridades. La respuesta a estas preguntas tal como señala Díaz (1997:56) traslada la mirada

hacia los actores involucrados en la cuestión: a su poder, sus estrategias y a las racionalidades dominantes expresadas en sus formas de participación junto a la lectura que efectúan de los elementos estructurales y coyunturales de la situación. Por tanto, se podría decir siguiendo a esta autora, que toda decisión se toma sobre un abanico más o menos restringido de alternativas, se construyen conflictiva y cooperativamente con otros, a través de la interacción. A partir de eso, lo que se concibe no es “la” solución, sino "una solución satisfactoria" según ciertos parámetros de racionalidad.

Las técnicas que para construir redes explicativas de los problemas o "brechas" y de análisis de alternativas de solución son variadas, a saber: diagnósticos de situación y organizacionales, análisis de decisiones, de viabilidad y de coherencia, análisis costo-beneficio y costo-efectividad, a través de la retroalimentación diagnóstica, del método Delphi, de modelos de simulación y de construcción de escenarios. El denominador común es la pretensión de acotar la incerteza que supone toda acción política (Díaz, 1997: 59).

- b. Formulación.** La formulación de la política pública consiste en la selección y especificación de la alternativa considerada más viable. Definir sus objetivos y su marco jurídico, administrativo y financiero. Esta etapa se expresa en la selección definitiva de un curso de acción o la *adopción* de la política. Supone el establecimiento de garantías para el “compromiso de ejecución”, la determinación del instrumento requerido para la formulación de la política, su tramitación legislativa e intraburocrática, su promulgación y divulgación. Son tareas que requieren de planificación y programación, teniendo en cuenta la coherencia política y adecuación jurídica, la determinación de mecanismos de coordinación, consulta y asignación de recursos (Díaz, 1997)

- c. Implementación.** La definición y ejecución de una política, requiere no solo de la voluntad política del Estado sino de los distintos actores destinatarios de la misma. Desde esta perspectiva, la política requiere un nivel de planificación de

las acciones a través de programas y proyectos. Para ello, se debe planificar y organizar todo el aparato administrativo y de los recursos humanos, financieros, materiales y tecnológicos para ejecutarla, fase compleja que articula: a) el detalle de los objetivos generales y específicos según los diferentes actores; b) la selección del nivel de ejecución de cada programa y proyecto; c) el diseño organizacional para la ejecución, seguimiento y evaluación; d) el diseño de mecanismos de coordinación y comunicación; e) la elaboración de programas y proyectos con indicación de unidades ejecutoras y responsables y cálculo de los cronogramas físicos y financieros; f) la asignación de los recursos necesarios: humanos, financieros, tecnológicos, etc.; g) el diseño de sistemas de información; h) la programación de la capacitación y concientización; i) el establecimiento de las formas de difusión y publicidad.

- d. Ejecución:** La ejecución consiste en el conjunto de acciones destinadas a alcanzar los objetivos de la política. Es la puesta en práctica, la realización efectiva de la política. Algunos autores la consideran parte de la implementación: una primera etapa programaría la acción y una segunda consistiría en el accionar propiamente dicho.

- e. Seguimiento:** El seguimiento de una PP consiste en el proceso sistemático de supervisión de la ejecución de actividades, que tiene por objetivo suministrar la información necesaria para introducir correcciones que aseguren el logro de los objetivos establecidos. La elaboración de sistemas de seguimiento es una actividad compleja y crucial. De allí la importancia de lograr un diseño adecuado para: el relevamiento de la información, su recepción, control de calidad y posterior clasificación.

- f. Evaluación.** La evaluación de políticas públicas consiste en analizar y medir con posterioridad a su implementación los efectos producidos en la sociedad o población objeto de dicha política. Evaluar los alcances obtenidos y las consecuencias previstas y no previstas. Las evaluaciones requieren definir quiénes

son los encargados de llevarla adelante (evaluadores internos y/o externos, políticos y/o técnicos), su tipo, contenidos y alcances, el momento en que se efectúa y las técnicas a utilizar e instrumentos que permitan la elaboración de indicadores, la producción de información, su control de calidad, su clasificación y su análisis e interpretación.

3.5 Primeros pasos en la formulación de la política del PEVI

La puesta en agenda del Plan Estratégico Vitivinícola, fue fruto de la iniciativa que toma el propio Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), junto a una serie de asociaciones e institutos ligados al sector. Juntos comenzaron a plantear la necesidad de pensar la vitivinicultura a largo plazo y de manera estratégica, generar diagnósticos y problematizar a la cadena en un contexto de crisis y al mismo tiempo motivados por un mundo que comenzaba a dar nuevas señales, oportunidades y demandas específicas. Es así que el INTA, asume la coordinación del Plan y la formación de un equipo técnico interinstitucional para realizar las tareas que requeriría. Este organismo fue considerado el ámbito más oportuno, por su carácter técnico y científico, para mantener una visión consensuada y de largo plazo, teniendo en cuenta los conflictos de intereses coyunturales y el denso entramado socio-institucional del sector, cuyas características se destacan por (Ruiz, Ana María, Vitale, J, 2011: 10):

- Una multiplicidad de instituciones generando un denso entramado que favorece la representación organizada de los grupos heterogéneos que conforman la vitivinicultura argentina. No obstante, el sector de producción primaria se encuentra con mayor debilidad organizativa y de representación que el sector industrial.
- Una gran mayoría de las entidades gremial-empresarias no están integradas a ninguna entidad nacional. Representan las necesidades y aspiraciones de actores vitivinícolas vinculados con economías típicamente regionales del interior del país.

- Varias entidades las integran tanto productores primarios como elaboradores o industriales (Unión Vitivinícola Argentina, Asociación de Cooperativas Vitivinícolas, Centro de Viñateros y Bodegueros del Este, Cámara Riojana de Productores Agropecuarios) debido al nivel de integración vertical existente en la cadena vitivinícola, en relación con otras cadenas de la Argentina.
- La diversidad institucional también es reflejo del gran número de productores (21.943 explotaciones, con 85% de pequeñas explotaciones) e industriales (1322 establecimientos vitivinícolas). Hay un gran predominio de la pequeña explotación vitícola y hay más de 420 bodegas que exportan sus vinos.
- A diferencia de otras cadenas agroindustriales argentinas, existe una fuerte organización cooperativa que integra a una gran cantidad de pequeños productores vitícolas.

Los tres principales objetivos que se buscaba al inicio del proceso de formulación del Plan, eran: 1) Contar con un plan de largo plazo para el desarrollo sustentable de la vitivinicultura; 2) Que ese plan lograra el consenso de los actores de la cadena y 3) que quedara institucionalizado con la participación y acuerdo de actores públicos y privados. Para lograr los dos últimos se abrió un proceso participativo, que buscó garantizar la presencia de todos los actores logrando acuerdos por sobre los intereses sectoriales de la coyuntura. Para ello se conformaron foros de discusión: reducidos, ampliados y territoriales que a través de talleres analizaban la información presentada por el equipo técnico. Producto de estas instancias se aportaba nueva información, se construían consensos y elaboraba en conjunto los escenarios futuros. Se organizaron 10 talleres en los principales oasis productivos del país con la participación, en cada región productiva, de los principales eslabones de la cadena vitivinícola, de organizaciones de I+D y del gobierno. En ellos participaron más de 600 productores. Asimismo una tarea similar se realizó en los distintos ámbitos institucionales vinculados directamente con la vitivinicultura: Cancillería, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos de la Nación (hoy con rango de Ministerio), legisladores nacionales y provinciales, entre otros. Los aportes y sugerencias recabados en estos talleres y reuniones fueron finalmente

analizados por el Foro Ampliado, ámbito en el que se decidió de manera justificada la incorporación o no de las sugerencias recibidas.

El tipo de planificación que guio el proceso fue la planificación estratégica. Siguiendo a Matus (2007:43 en Bertranou, 2015), la planificación se refiere al cálculo que precede y preside la acción". Como advierte esta definición, la planificación es un ejercicio que anticipa la acción (aunque la contiene si se la piensa como un proceso que culmina con la producción de los efectos deseados) y que ordena y conduce la acción (de allí el término, (preside). Dentro de los procesos de planificación, "la estratégica", implica un proceso de evaluación sistemática donde se definen los objetivos a largo plazo, identificando metas, objetivos y acciones estratégicas que logren alcanzar los mismos, a partir de la focalización de los recursos para su implementación. Dentro de las características distintivas de este tipo de planificación estratégica se destacan (Ruiz, Ana María, Vitale, J, 2011):

- Énfasis en la construcción colectiva de un pensamiento estratégico y de largo plazo más que un documento de planificación.
- Anticipación de eventos futuros y sus posibles implicancias en la cadena.
- Foco en la identificación de los aspectos claves para el desarrollo sustentable de la cadena y pautas para orientar los recursos hacia esos aspectos. La claridad en su propósito realza la habilidad de la cadena para reconocer y concentrarse en aquellas actividades o acciones que son fundamentales.
- Entendimiento entre los actores, al acordar la dirección a seguir y sus propósitos para una acción y Misión colectiva.

Además de la planificación estratégica, la formulación del PEVI, contó con análisis prospectivos. La prospectiva constituye una metodología de análisis que aporta una visión múltiple, sistémica, flexible y de largo plazo, que busca optimizar los procesos de planificación estratégica. Michel Godet entrelaza la prospectiva, la estrategia y el planeamiento estratégico al decir que la anticipación no tiene mayor sentido si no es que

sirve para esclarecer la acción. Esa es la razón por la cual la prospectiva y la estrategia son generalmente indisociables. Los conceptos de prospectiva, estrategia y planificación están en la práctica íntimamente ligados, cada uno de ellos conlleva el otro y se entremezclan. El análisis prospectivo a través del método de escenarios, permite hacer un análisis de las tendencias reduciendo el grado de incertidumbre ante el entorno cambiante y adoptando las decisiones pertinentes. A partir del trabajo con expertos, se pueden definir acciones estratégicas que impulsen el desarrollo local, facilita a los agentes locales desplegar su trabajo en la dirección que apunta el escenario más deseado y realizar la planeación estratégica en concordancia con ello. (Aguila Cudeiro, Moya Padilla y Becerra, 2009).

Como señalan Ruiz y Vitale (2011) el diagnóstico-prospectivo aplicado en la formulación del PEVI2020 acompaña al proceso de planificación en todas sus fases, en contraposición a la concepción de diagnóstico como actividad "previa" a la definición de objetivos, la formulación de estrategias, metas y planes de acción. Permite superar la mera descripción de la cadena y aportar capacidad explicativa y de predicción sobre el futuro del sector.

Una de las metodologías seguidas para la formulación del PEVI fue el análisis FODA¹⁰ que relacionó las amenazas y oportunidades (definidas y ponderadas) con las fortalezas y debilidades (igualmente definidas y ponderadas), a través del análisis de brechas. Este análisis permitió conocer la cantidad de esfuerzo que sería necesario desarrollar para aprovechar una oportunidad o defenderse de una amenaza. Da también una idea del grado de competitividad actual de la Vitivinicultura Argentina y brinda los elementos más relevantes para definir la Misión, Visión, objetivos, estrategias y líneas de acción (Ruiz, Ana María, Vitale, J, 2011: 21).

¹⁰ Metodología de análisis de: Fortalezas, Obstáculos, Debilidades, Amenazas.

A continuación se describe las principales **oportunidades y amenazas, fortalezas y debilidades** identificadas durante la formulación del PEVI en su etapa diagnóstica¹¹:

| FORTALEZAS | DEBILIDADES |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Actores dinámicos • Ventajas comparativas • Oferta variada y diversidad de productos exportados • Malbec: cepaje emblemático • Presencia de un sistema cooperativo • Diversidad geográfica • Diversidad de actores y estrategias • Mercado interno importante en volúmenes y en búsqueda de calidad • Especialidad en tintos • Ventajas comparativas para elaborar Jugo Concentrado de Uva | <ul style="list-style-type: none"> • Débiles estrategias colectivas frente al mercado interno y la exportación: • Insuficiente articulación de la cadena vitivinícola • Baja participación de la Argentina en los mercados mundiales, con pocas empresas de alto nivel de desempeño en la exportación y pocas marcas reconocidas internacionalmente • Falta de inversión nacional y falta de mecanismos alternativos de financiamiento • Carencias en investigación y desarrollo (ID), formación y extensión • Débil preparación para lograr buenos acuerdos políticos y comerciales con otros países y bloques • Peso negativo de la historia argentina reciente sobre la reputación como país proveedor • Sectores productivos económicamente no sustentables y con escasa integración |

¹¹ Fuente: RUIZ, Ana María y VITALE, Javier. (2011). “Prospectiva y Estrategia: El caso del Plan Estratégico Vitivinícola PEVI 2020”. INTA. Pág. 17-26.

| | |
|---|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> • Insuficiente nivel tecnológico y profesional en las bodegas • Falta de manejo adecuado del viñedo • Insuficiente adecuación al mercado en una estrategia de crecimiento • Deficiente relación calidad-precio en los vinos • No existen productores primarios especializados para elaborar Jugo Concentrado de Uvas (JCU) • Posición geográfica lejana a los puertos |
| AMENAZAS | OPORTUNIDADES |
| <ul style="list-style-type: none"> • Disminución del consumo de los vinos básicos¹² • Competidores con alto nivel de desempeño en un marco de sobreproducción mundial de uva. • Poder de la Gran Distribución a nivel nacional e internacional • Pocos actores en el JCU | <ul style="list-style-type: none"> • Creación de una identidad e imagen Argentina: • Orientación hacia la demanda (consumidor) • Focalización en los mercados claves • Aumento de la calidad y competitividad sistémica por la innovación • Desarrollo del enoturismo • Demanda creciente del jugo concentrado de uva |

Fuente: Elaboración propia en base a la síntesis realizada en Publicación: Prospectiva y Estrategia PEVI (2011) ¹³

Este análisis FODA, dio la información estratégica que permitió definir el objetivo central del Plan orientando la creación de valor a través de la organización e integración

¹³. Los datos corresponden al año de formulación del Plan (2001)

de los actores de la cadena, la diversificación y la reconversión, la producción de vinos con mayor calidad y consistencia, el desarrollo de capacidad exportadora y de negociación, la penetración de mercados y la fidelización de clientes y consumidores. (Ruiz, Ana María, Vitale, J, 2011:32)

Así la meta de desarrollo expresada en el PEVI se resume a través de su:

***Visión:** "Que en el año 2020 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"*

***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".*

Los 3 grandes objetivos estratégicos para la consecución de su visión y meta al 2020:¹⁴

1. **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.
2. **Desarrollo del mercado** latinoamericano y reimpulso del mercado argentino de vinos: se propone penetrar en el mercado latinoamericano con vinos especialmente diseñados para sus consumidores y reimpulsar el consumo nacional de vinos.
3. **Desarrollo de los pequeños productores** de uva y del jugo concentrado de uva para integrarlos al negocio vitivinícola se propone hacer competitivo al grupo de

¹⁴ Ver síntesis de los objetivos, acciones y actores estratégicos del PEVI 2020 en Anexo I. Fuente: Ley 25.849

8.000 productores primarios no integrados verticalmente, cuyo futuro se encuentra amenazado.

3.6 Una nueva institucionalidad en la vitivinicultura: COVIAR

En diciembre de 2004, a través de la Ley Nacional N° 25.849 se crea la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR). Institución de derecho público no estatal cuya esencia es gestionar y coordinar la implementación del Plan Estratégico Vitivinícola 2020 y administrar los recursos aportados por la propia cadena para financiar acciones alineadas con los objetivos estratégicos.

3.6.1 Estructura orgánico-funcional de la COVIAR

| ÓRGANOS | FUNCIÓN | INTEGRANTES |
|---|---|---|
| <p>DIRECTORIO DE REPRESENTANTES (Político)</p> <p>Integrado por:</p> <p>Presidente</p> <p>Vicepresidente Primero</p> <p>Vicepresidente Segundo</p> | <p>Ejercen las funciones ejecutivas. Cada miembro del Directorio tiene asignada la coordinación de una mesa de trabajo en función del interés político-institucional y el poder de decisión en los temas que se discuten.</p> | <p>Sector privado (12 miembros):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Asociación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas 2. Asociación de Viñateros de Mendoza 3. Bodegas de Argentina 4. Unión Vitivinícola Argentina 5. Centro de Viñateros y Bodegueros del Este 6. Cámara Argentina de Fabricantes y Exportadores de Mosto |

| | | |
|--|--|--|
| | | <p>7. Cámara de Bodegueros de San Juan</p> <p>8. Cámara Vitivinícola de San Juan</p> <p>9. Productores de Uvas de Mesa y Pasas</p> <p>10. Cámara Riojana de Productores Agropecuarios</p> <p>11. Un representante de Productores Vitícolas de San Juan</p> <p>12. Un representante privado por las demás provincias productoras, rotativo.</p> <p>Sector público (5 miembros):</p> <p>1. Instituto Nacional de Vitivinicultura</p> <p>2. Provincia de Mendoza</p> <p>3. Provincia de San Juan</p> <p>4. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria</p> <p>5. Un representante de las restantes provincias vitivinícolas, rotativo.</p> |
| <p>CONSEJO EJECUTIVO (Administrativo)</p> | <p>Aprobación de la estructura profesional y administrativa de la Corporación.</p> <p>Conforma la Mesa Ejecutiva que elige entre sus</p> | <p>Presidente de la entidad</p> <p>1 representante ejecutivo de cada una de las organizaciones miembros del Directorio</p> |

| | | |
|---------------------------------|---|---|
| | <p>miembros a un Secretario, un Prosecretario, un Tesorero y un Pro-tesorero. .</p> <p>El objetivo de la Mesa es resolver los aspectos organizativos y operativos de la gestión de la Corporación, elevando las propuestas respectivas al Consejo Ejecutivo primero y luego, al Directorio de Representantes para su resolución. Propone la implementación de planes, programas, proyectos y acciones ejecutadas a través de Unidades Ejecutoras.</p> | |
| <p>UNIDAD EJECUTORA</p> | <p>Ejecución de los programas y proyectos del PEVI</p> | <p>Cualquier entidad pública o privada que desarrolle actividades científico-tecnológicas, de transferencia o extensión, de difusión y promoción, y que acredite antecedentes de abordaje de la temática propuesta</p> |
| <p>FOROS CONSULTIVOS</p> | <p>Órganos colegiados de asesoramiento en el análisis de pertinencia de planes y proyectos que se presenten y/o financien con recursos de la Corporación.</p> <p>Ámbitos de participación y consulta para el análisis de los cambios en el entorno y</p> | <p>Son designados a propuesta de las entidades y asociaciones del sector privado, de organismos públicos de gobierno y ciencia y tecnología, y de universidades vinculadas con la temática de cada Consejo. No exceden los veinte integrantes cada uno.</p> |

| | | |
|--|--|---|
| | <p>en la demanda y la presentación de propuestas de ajuste de las líneas de acción ejecutadas en el marco del Plan.</p> | |
| <p>MESAS DE TRABAJO</p> | <p>Análisis en profundidad de cada una de las líneas de acción en ejecución.</p> <p>Cada Mesa de Trabajo, por consenso, invita a participar de reuniones a instituciones y/o personas claves o especialistas en la temática, determinando su propia dinámica y sus normas de funcionamiento.</p> <p>Es coordinada por un miembro del Directorio de Representantes o del Consejo Ejecutivo.</p> | <p>Miembros titulares y/o suplentes del Directorio de Representantes, del Consejo Ejecutivo y de los Consejos Consultivos</p> |
| <p>STAFF PROFESIONAL Y ADMINISTRATIVO</p> | <p>Gerencia Administrativa: desarrolla y mantiene el sistema administrativo, contable y financiero de la Corporación y los procesos de gestión con el fin de administrar los recursos provenientes de la contribución, mediante los cuales se financian las acciones necesarias para cumplir con la misión del Plan Estratégico.</p> | <p>Gerencia Administrativa</p> <p>Gerencia Técnica</p> <p>Comunicación Institucional</p> <p>Gestión Institucional</p> |

| | | |
|--|--|--|
| | <p>Gerencia Técnica: coordina el proceso de planificación, seguimiento y evaluación del conjunto de actividades priorizadas para cumplir con los objetivos del Plan Estratégico. La Gerencia Técnica además se encarga del seguimiento y la evaluación de los resultados e impactos de los proyectos y actividades realizadas por las Unidades Ejecutoras.</p> <p>Comunicación</p> <p>Institucional: analiza, diagnostica y proyecta las diferentes formas de comunicación de la Corporación, con el fin de garantizar una acción comunicativa fluida y permanente con los diversos actores que se relacionan con la Corporación. Asegura la correcta comunicación de la identidad corporativa</p> <p>Gestión Institucional: establece relaciones de la Presidencia con el Directorio de Representantes, planifica y organiza la agenda corporativa y coordina actividades con los actores</p> | |
|--|--|--|

| | | |
|---|--------------------------------|--|
| | miembros de la Corporación. | |
| <p>FINANCIAMIENTO: Contribución obligatoria, a cargo de todos los establecimientos vitivinícolas inscriptos en el Instituto Nacional de Vitivinicultura: a) por litro elaborado de vino, mosto sulfitado, mosto virgen u otro producto vitivinícola sin proceso de concentración; b) por litro de producto vitivinícola fraccionado sin indicación de variedades (excepto mosto concentrado); litro de producto vitivinícola fraccionado con indicación de variedades, “champagne” y vinos especiales (excepto mosto concentrado); litro de mosto concentrado despachado al consumo interno o exportado y kilogramo de uva ingresada al establecimiento de empaque o transformador, para uva en fresco y pasas. El eslabón primario no está gravado con la contribución. El Instituto Nacional de Vitivinicultura actúa como agente de fiscalización e información de las contribuciones obligatorias dispuestas, debiendo remitir en forma mensual a la COVIAR la información sobre los volúmenes globales comprendidos en los permisos o solicitudes de traslado, de análisis de despacho, de libre circulación, de aptitud de exportación, de circulación comercial de uva en fresco y pasas, según corresponda, gestionados mensualmente por los establecimientos comprendidos. Además, la Ley invita a las provincias productoras a que efectúen aportes para el desarrollo integral de la vitivinicultura, equivalente a los montos que efectivamente se recauden del sector privado por la contribución obligatoria.</p> <p>Las contribuciones obligatorias indicadas se ajustan anualmente, aplicando al efecto el índice corrector correspondiente al precio ponderado del conjunto de cada uno de los productos gravados que elabore la Bolsa de Comercio de Mendoza S.A</p> <p>También la Corporación financia proyectos específicos a través del aporte de organismos financieros internacionales.</p> | | |

Fuente: Elaboración propia en base a la Ley Nacional N° 25.84

Entre los principales proyectos ejecutados en el marco del Plan se destacan:

Objetivo estratégico I el “*Plan integral de comunicación genérica del vino para el mercado interno*”.

Objetivo estratégico II, el proyecto de “*Promoción de vinos argentinos en los mercados externos*” cuya finalidad es posicionar al vino argentino en los principales centros de consumo internacionales.

Objetivo estratégico III orientado al desarrollo de los pequeños productores de uva para integrarlos al negocio vitivinícola y del jugo concentrado de uva, se destaca:

- La realización de diagnósticos en profundidad para establecer los proyectos o líneas de acción prioritarias. En ese sentido, a partir del convenio INTA-FECOVITA financiado por la FAO se realizó un diagnóstico por cooperativa, capacitaciones en temas técnico-productivos, de calidad, organizacionales y comerciales, financiamiento de actividades de inversión. Con el fin de fortalecer y mejorar la sustentabilidad de los productores y elaboradores integrados al sistema cooperativo, tratando de aumentar la calidad y la productividad en la producción primaria y elaboración.
- Proyecto “Centros de Desarrollo Vitícola”, cuenta en la actualidad con 14 los centros creados en los principales oasis productivos del país. Este proyecto contribuye al desarrollo sustentable (económico, social y ambiental) de la vitivinicultura con enfoque local y énfasis en el apoyo al pequeño productor y su familia. La Unidad Ejecutora responsable de la implementación es el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.
- Proyecto “PROVIAR” de “Financiamiento a Productores Vitícolas y su Integración al Negocio Vitivinícola”, fue financiado por el Banco Interamericano de Desarrollo por un monto de 50 millones de millones de dólares, a partir de 2009 finalizando en el 2013. El proyecto está basado en la estrategia de construir un proceso colectivo de organización, integración e innovación tecnológica. Su objetivo fue financiar iniciativas que permitieran a los pequeños productores primarios lograr un desarrollo sostenible, mejorando la calidad y la competitividad de sus productos, y al mismo tiempo incorporarlos a la renta de la cadena vitivinícola a través de esquemas asociativos verticales. Uno de los requisitos fue la conformación

de grupos asociativos y la formulación de planes integrados de negocios vitivinícolas que asociaran a pequeños productores primarios con establecimientos industriales y comerciales en tramas vitivinícolas. Los grupos asociativos recibieron un Aporte No Reembolsable (ANR), que fueron destinados a las inversiones incluidas en el plan integrado de negocio. Además de la asistencia técnica específica a cada proyecto asociativo, contempló una relación entre el establecimiento vitivinícola y cada productor primario o grupos asociativos a través de un contrato de mediano plazo (no menor a 10 años), con un procedimiento para el acuerdo de precios de los productos transados durante el plazo del contrato.

- Acuerdos y proyectos de apoyo financiero para inversiones, gastos operativos y asistencia técnica con el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación y el Programa para el Desarrollo Regional y Sectorial del Banco Nación de la República Argentina, a través de créditos y subsidios a pequeños y medianos productores de la Provincia de Mendoza, San Juan y La Rioja.

A través del desarrollo de este tercer capítulo, podemos contextualizar y comprender los objetivos más generales a los que responde el Proyecto “Centros de Desarrollo Vitícola”, teniendo en cuenta que el mismo se desprende, de este Plan Estratégico.

Es importante decir que la COVIAR, fue creada por una Ley apoyada por casi la totalidad de las organizaciones del sector. Esto refleja el esfuerzo de construcción de consenso en la construcción de la agenda política que implicó el PEVI y los acuerdos sobre su formulación e implementación. La COVIAR propone una forma nueva de gestionar la política vitivinícola, con características propias de una organización de tipo público- no estatal. De su diseño orgánico-funcional se destaca la preminencia representativa del sector privado sobre el público y político, mecanismos limitación el crecimiento de su estructura burocrática, a través de unidades ejecutoras independientes de la COVIAR encargadas de ejecutar los

Proyectos. Este diseño está pensado con el propósito de resguardar el rol de direccionamiento estratégico de la COVIAR lo cual implica acciones: de priorización, asignación de recursos y finalmente, monitoreo, evaluación y ajuste de programas y proyectos.

Por último, siguiendo la reflexión de Ruiz A, M y Vitale, J (2011), consideramos que la formulación del PEVI 2020 fortaleció la organización de una cadena dinámica y relevante para varias economías regionales, a partir de la internalización del pensamiento y la acción estratégica, en un conjunto importante de actores del sector. Las acciones estratégicas deben responder a los mecanismos de intervención de los Centros de Desarrollo Vitícolas, analizar y no perder de vista el propósito que tiene de impactar en la visión y misión de este Plan Estratégico.

CAPÍTULO IV

Pequeños Productores Vitícolas:

Estrategias para frenar su desaparición

En el capítulo anterior, pudimos observar las principales fortalezas y debilidades, amenazas y oportunidades, que afectan a toda la cadena vitivinícola y que fueron identificadas durante la etapa diagnóstica del PEVI. Dentro de las debilidades internas que más nos interesa rescatar están aquellas que se relacionan con nuestro objeto de estudio: los pequeños productores vitícolas, principalmente aquellos no integrados. En el siguiente apartado intentaremos descubrir desde que lugar la COVIAR, aborda a este sector, en su objetivo de integrarlos al negocio vitivinícola, teniendo en cuenta la situación compleja y estructural en la que esta franja de productores se encuentra.

Como parte del análisis de debilidades que se realizó entre técnicos, productores y representantes del sector científico, en el marco del PEVI, se encontró claramente que hay **sectores productivos económicamente no sustentables y con escasa integración**, muchos de los cuales han sido excluidos de la actividad. La ausencia de una política de desarrollo para estos sectores, incluidos aquellos pequeños productores independientes que han reconvertido y no están recuperando su inversión. Esta situación se agrava porque sólo 3.000 se encuentran integrados horizontal y verticalmente. Otro factor que agrava esta debilidad es la **insuficiente articulación de la cadena vitivinícola**: entre los productores primarios de uvas y los elaboradores de vino. Esto se explica en parte, por el proceso de concentración vertical, en el que las grandes empresas elaboradoras de vino fino han implantado una importante cantidad de viñedos, asegurándose una mayor provisión propia de uvas y por otro lado la imprevisibilidad en las ventas o la falta de ingeniería

organizacional - con redes débiles y no institucionalizadas - en esas empresas impide mantener sistemas de articulación más estables con los productores primarios de uvas finas, que se ven amenazados. Esta insuficiente integración horizontal de pequeños productores de uvas genera una gran debilidad de negociación ante las bodegas fraccionadoras de vinos básicos., falta de acuerdos institucionalizados para la calidad de la uva entre viñateros y bodegueros, que permitan: a) una oferta sostenible de vinos de calidad consistente, (b) una previsión de rentabilidad para cada sector y (c) la programación de inversiones. Falta de acuerdos para la uva destinada a JCU.

A partir de estas dos grandes debilidades identificadas, se definieron las acciones estratégicas que integran el tercer objetivo del PEVI (descrito en el capítulo anterior) y que guían los objetivos y mecanismos de intervención de sus correspondientes programas y proyectos. Consideramos que es muy importante partir de buenos diagnósticos e identificación de brechas y factores problemáticos de cualquier objeto o sujetos para los cuales se diseñen políticas, programas y proyectos. En este sentido destacamos la realización de diagnósticos, relevamientos, investigaciones que se llevaron a cabo en el marco del Plan Estratégico, y luego más específicos para cada uno de sus Programas y Proyectos. Dentro de estos últimos rescatamos un diagnóstico que realizó la COVIAR en el año 2005, con la intención de profundizar sobre las condiciones socio-productivas de los pequeños productores tanto de aquellos integrados (a bodegas y cooperativas) como no integrados.

4.1 Situación de riesgo de los pequeños productores

La población de agricultores en situación de riesgo es muy elevada. En los últimos veinte años, más de 8000 productores fueron expulsados del sistema vitivinícola y amenaza con la exclusión de otros 13.000 productores más que se encuentran en una situación de vulnerabilidad socio-económica (AMENDOLA. F

y RUIZ. M, VANDECANDELAIRE. E, 2001 en Diagnostico PPV, COVIAR, 2005). Esta dinámica descendente, acelerada en las últimas décadas es concomitante con un proceso de concentración territorial: para el 2002 se constató que de 1988 a la fecha se habían perdido el 17% de las explotaciones agropecuarias (EAPs), mientras que entre el 2002 y el 2008, las mismas habían disminuido un 20%, en base a los censos agropecuarios de 2002 y 2008 en el mismo periodo las fincas de más de 100 hectáreas aumentaron un 28 por ciento. Los pequeños productores vitícolas se caracterizan por ser parte de un sistema de producción familiar, por tanto en su mayoría se trata de productores familiares vitícolas, cuya mano de obra es principalmente familiar que viven en la finca o en conglomerados rurales.

El predominio histórico de la pequeña unidad vitícola se mantiene en la actualidad: a nivel nacional existen 17.695 viñedos cuya superficie es inferior a las 5 ha (INV: censo 2011). Según diagnósticos realizados por técnicos, para que un productor pueda vivir de la viticultura tiene que tener una media de 15ha en buenas condiciones técnicas. Esto refleja el grave problema de la pequeña agricultura y el minifundio en la cadena de producción vitícola A partir de estos datos, es que se deduce la alta vulnerabilidad en la que se encuentran más del 80% de los productores del sector, que poseen menos de 10ha.

Un factor que es comúnmente presentado como determinante en la mayor o menor vulnerabilidad de los productores es el hecho el estar o no integrados en alguna estructura productiva industrial, ya sea bodegas, cooperativas. En el caso de los PPV integrados, en su mayoría se encuentran asociados a través de cooperativas agrupadas en la Federación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas (FECOVITA). La misma está integrada por 32 cooperativas de diferentes lugares de la provincia de Mendoza, con más de 3.000 socios y más de mil “terceros” que entregan habitualmente su producción a las cooperativas para elaborar su propio vino. Representa el principal factor de integración horizontal y vertical. Estas cooperativas son todas medianas o pequeñas empresas cuya integración les ha

permitido afrontar mejor la crisis y seguir participando del mercado. Sin embargo, existen grandes diferencias entre los productores y las Cooperativas que integran FeCoVitA: un grupo de cooperativas no fracciona, tienen un bajo nivel tecnológico¹⁵ y bajo nivel de producción con casi nula reconversión. Otro grupo tiene un índice incipiente de reconversión, son algo más grandes, escaso nivel tecnológico en bodega y viñedos. Como consecuencia, muchas de las bodegas cooperativizadas no pueden asegurarles un producto final que logre lo mejor del producto primario a aquellos productores que poseen uvas de calidad. El resto de las cooperativas (50%) tiene mejores niveles de tecnificación.

La estrategia asociativa, ha sido una posibilidad de acceder a mejores condiciones y beneficios, sin embargo, hay factores estructurales que atraviesan a todos los PPV, como:

- El aumento de la pobreza rural y el deterioro de la calidad de vida condujo a una marcada emigración de la población rural a los cinturones de pobreza de los conglomerados urbanos.
- Deterioro de los factores de producción: envejecimiento de los viñedos, baja calidad del cepaje, obsolescencia de la maquinaria, desgaste de obras de riego, mal manejo del suelo y del agua de riego (salinidad, problemas de drenaje, contaminación).
- La 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.
- La multifuncionalidad de algunas pequeñas empresas vitícolas fue la estrategia que permitió su supervivencia.

¹⁵Ausencia de tecnología de última generación en frío, molidoras, prensas y bombas, acondicionamiento de vasijas, aplicación de normas de higiene y manejo de los efluentes industriales.

- Bajo nivel de interacción con el medio: problemas de integración para la comercialización y escaso acceso a la información.
- Precarización de la tenencia y subdivisión de la tierra por sucesiones.

La detección de estas problemáticas estructurales da lugar a la formulación del Programa trocal de la COVIAR llamado de “Apoyo al desarrollo de los Pequeños Productores Vitícolas” y cuya estrategia principal se basa en trabajar “*la integración y transformación del sector productivo, asegurando la disponibilidad de demanda y disponibilidad de producción con la calidad necesaria, con mayor productividad y calidad*”, condición clave, según el análisis estratégico hecho en el Plan, para que estos productores sean funcionales al nuevo paradigma de la calidad.

4.2 Programa de Apoyo al Desarrollo de Pequeños Productores Vitícolas.

Principales estrategias de intervención

A. Estudios de base para la caracterización precisa y dinámica del pequeño productor vitícola y la determinación de sus necesidades

- Revisión de la información y estudios existentes sobre la caracterización del pequeño productor vitivinícola revela que existen vacíos importantes de conocimiento que deben ser encarados a través de estudios de base que identifiquen y caractericen los distintos sistemas reales “tipos”.
- Caracterización social, económica y tecnológica del pequeño productor vitícola en un contexto de cambios de paradigma

B. Formación y capacitación de jóvenes, de productores y su familia y de mano de obra

- Creación y puesta en funcionamiento de Centros de Capacitación en :
Tecnología: riego; manejo de suelos; manejo de enfermedades; manejo, regulación y mantenimiento de maquinarias y equipos; equipos, técnicas y procesos enológicos
- Mercado: información, estrategia, prospección
- Asociativismo: distintas formas de cooperación e integración y organización del sector
- Fortalecimiento de conciencia de identidad. Valorización del viticultor, del territorio y de la vida rural
- Calidad: en gestión, en procesos y productos

C. Inversión y reconversión (mosto, vinos, uvas de mesa, pasas y otros)

- Cambio varietal, recuperación de viñedos envejecidos
- Máquinas y equipos (producción primaria y bodega)
- Implementación de programas de trazabilidad y calidad
- Defensa contra accidentes climáticos

D. Desarrollo y transferencia de tecnologías apropiadas para el aumento del rendimiento y la calidad en pequeñas explotaciones

Desde un nuevo enfoque, que supere la mera transferencia, tenga en cuenta los saberes del productor, su capacidad y formas de incorporación de nuevas técnicas, priorizando las siguientes líneas de investigación y desarrollo: métodos y

sistemas de manejo de riego, manejo del suelo, manejo integrado de plagas y enfermedades, maquinarias y equipos.

E. Financiamiento

La crisis financiera determinó la ausencia de crédito de largo plazo, sumado a la baja rentabilidad del sector, determinó que el productor no pueda ser sujeto de crédito, de corto y mediano plazo. En este sentido, las acciones propuestas por el Programa son:

- Crear alternativas de financiación y estructuras de garantías, para proyectos de transformación estructural orientada a: reconversión y renovación de viñedos, renovación del parque de maquinarias y equipos (viñedo y bodega), sistemas de defensa contra accidentes climáticos, aplicación de programas de calidad y trazabilidad y su certificación
- Instrumentar un fondo de garantía con recursos nacionales, exclusivamente para el sector vitivinícola que permita:
 1. Tener un subyacente homogéneo (vino) que sirva de contragarantías
 2. Generar un sistema de créditos supervisados, donde el acceso al mismo queda sujeto al cumplimiento de condiciones productivas y de integración;
 3. En la medida que se logre la integración, con el sustento de contratos de mediano plazo suscriptos entre el productor y los establecimientos vitivinícolas, se logra el financiamiento para inversiones de capital.
 4. Sobre la base de contratos anuales, mediante mecanismos de retención de vino en bodega, se pueden emitir, con acuerdo de los Bancos, tarjetas

de créditos agrarias, que faciliten la adquisición de insumos para trabajos culturales, y pequeñas herramientas.

Todas estas estrategias del Programa significan un enorme aporte que inspira y guía los mecanismos de intervención del resto de los Proyectos, y son un conjunto de propuestas susceptibles de ser articuladas con otros organismos que reflejan un abordaje integral del productor en todas las dimensiones.

4.3 Proyecto Centros de Desarrollo Vitivinícola

Uno de los Proyectos que se crean en el marco de este Programa y que sigue sus lineamientos estratégicos es el Proyecto “Centros de Desarrollo Vitícola (CDV)”. Los CDV constituye nuestro objeto de estudio y análisis, particularmente los de la Zona Este de la Provincia.

Este Proyecto comienza a ejecutarse en el año 2006 financiado por la COVIAR y el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), en el marco del PEVI 2020. Su unidad ejecutora es el INTA a través de sus agencias de extensión. Su **objetivo general** 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”*.¹⁶

Objetivos específicos:

- Capacitación técnica y gerencial

¹⁶ (Anexo I) del Convenio de cooperación técnica entre el INTA y COVIAR (2006-2009) pdf.

- Canalización de las demandas del sector hacia los organismos públicos y/o privados pertinentes
- Difusión y acceso a la información de todos los programas y proyectos nacionales y provinciales de apoyo al sector.
- Identificar colectivamente estrategias y acciones para el desarrollo vitivinícola territorial.
- Asistir técnicamente y capacitar al productor en el manejo y gestión de la finca, con la finalidad de mejorar sus ingresos y facilitar su organización e integración a la cadena de valor.
- Desarrollar acciones destinadas a promover la organización horizontal y vertical de los productores a fin de que se integren a la cadena de valor
- Propiciar el fortalecimiento de la organización de los productores, generando capital social a través del trabajo interinstitucional
- Formación de dirigentes

Sus objetivos más fuertes están orientados a lograr la transformación productiva y el fortalecimiento del capital social de los pequeños productores vitícolas, focalizados en las necesidades y demandas específicas de cada territorio. Para ello, tienen como puntos de partida la construcción de un Sistema de Información Territorial que sirvan de soporte para la elaboración del diagnóstico territorial y posterior definición de sus acciones en cada oasis en el que se sitúan. El proyecto está orientado a llegar al segmento más vulnerable de los productores vitícolas. El criterio de selección del Proyecto los define como aquellos: productores primarios no integrados al sistema cooperativo, con menos de 30ha de superficie y cuya actividad principal es la vitícola.

Principales problemáticas abordadas por los CDV son:

- Transferencia de tecnología
- Financiamiento

- Organización
- Social

Enfoques que guían las estrategias de intervención de los CDV¹⁷.

Las acciones desarrolladas por los CDV se encuadran en dos visiones el enfoque:

- El *enfoque territorial* promueve la integración de espacios, agentes, mercados y políticas públicas de intervención. Busca la integración del territorio rural a su interior y con el resto de la economía, su revitalización y reestructuración progresiva, así como la adopción de nuevas funciones y demandas. Así mismo, promueve, el desarrollo de sistemas basados en el conocimiento, integrando el descubrimiento, adquisición, diseminación y gestión del conocimiento, con la participación del conjunto de los actores rurales involucrados y con la posibilidad de sistematizar los conocimientos tradicionales y contextualizar los conocimientos formales modernos.
- El *enfoque participativo*, concibe la elaboración de diagnósticos, la planificación y el seguimiento y evaluación como un proceso cíclico y participativo, de retroalimentación continua y permanente con la participación activa de los actores involucrados e interesados.

Acciones priorizadas:

Planificación, seguimiento y evaluación participativa:

¹⁷ Enfoque metodológico del Programa para el apoyo al desarrollo de pequeños productores vitivinícolas COVIAR, pág. 15

- 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.

Acciones de capacitación:

- Para los Agentes Técnicos de cada Centro
- Para los actores, con especial énfasis en los jóvenes.

Acciones de acceso al financiamiento:

- 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

4.3.1 Estructura orgánica – funcional

| ORGANO | INTEGRANTES | FUNCIONES |
|------------------------------------|---|--|
| Consejo General | Entidades e instituciones que conforman la Mesa de Trabajo de Pequeños Productores de la COVIAR | <ul style="list-style-type: none"> • Coordinar y supervisar las actividades de los agentes técnicos de cada centro. • Planificar acciones comunes a todos los centros. • Generar acciones de capacitación a los agentes técnicos locales • Asistir en el funcionamiento de los centros. |
| Coordinador Técnico General | Profesional del INTA dependiente de la Dirección Regional. | <ul style="list-style-type: none"> • Coordinar y supervisar las actividades de los agentes técnicos de cada centro. • Planificar acciones comunes a todos los centros. • Generar acciones de capacitación a los agentes técnicos locales. • Asistir en el funcionamiento de los centros. • Efectuar el seguimiento y la evaluación de los resultados e impactos de cada CDV. • Diseñar e implementar una estrategia de comunicación y difusión de los CDV. |

| | | |
|---|--|---|
| <p>Consejo Local</p> | <p>Compuesto por representantes de organizaciones de productores e industriales de la vitivinicultura; referentes de la zona; gobiernos municipales; organismos de ciencia, técnica y desarrollo que operan en el territorio de cada centro (máximo 14 personas: presidente, vicepresidente, secretario, tesorero, síndico y vocales).</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Aprobar el plan de acción anual y el presupuesto • Canalizar las demandas del sector. • Asesorar al CDV sobre las necesidades y demandas del sector vitivinícola local. • Aprobar el Informe Anual del CDV. • Difundir los resultados y logros alcanzados por el CDV. • Colaborar en la creación y organización de asociaciones de productores y otras entidades rurales. |
| <p>Jefe de Agencia de Extensión del INTA</p> | | <ul style="list-style-type: none"> • Coordina y supervisa la planificación, seguimiento y evaluación del proyecto específico • Propone a la Coordinación General las prioridades y las acciones a desarrollar. • Coordina el proceso de comunicación. • Efectiviza la evaluación de desempeño del equipo de trabajo del CDV • Efectúa el seguimiento y evaluación de los resultados e impactos del CDV. • Apoya metodológicamente la definición de estrategias de |

| | | |
|---|---|---|
| | | intervención, líneas de acción en el área de influencia del CDV. |
| Agente Técnico | Profesional (Ingeniero/a agrónomo/a) contratado y dependiente del INTA, para cada Centro. | <ul style="list-style-type: none"> • Asistir al funcionamiento del Consejo Local. • Elaborar el plan anual de actividades en acuerdo con el Consejo Local. • Instrumentar las decisiones de los Consejos General y Local e instrumentar el plan anual de actividades. • Mantener actualizado el diagnóstico zonal y las bases de datos. |
| Agentes técnicos territoriales o Promotor Vitícola | Ingeniero/a agrónomo/a dependientes del INTA | <ul style="list-style-type: none"> • Implementa el plan de acción definido por el grupo de productores. • Desarrolla tareas de campo. • Realiza el contacto con los productores. • Promociona y difunde los programas y proyectos de la COVIAR. |
| Secretario Administrativo | Personal contratado por COVIAR | <ul style="list-style-type: none"> • Realiza una actividad de apoyo y soporte de documentación y archivo de la Información. • Recopila toda la información a ser tratada en las sesiones del CLA. • Efectúa las convocatorias para las sesiones del CLA. |

| | | |
|---|--|--|
| | | <ul style="list-style-type: none"> •Asiste a las sesiones del CLA, graba el desarrollo de las mismas. •Transcribe la sesión grabada, redactándola para que sea conocida aprobada por el CLA en una sesión anterior. •Lleva el libro de Actas y de asistencia. •Promociona y difunde los programas y proyectos de la COVIAR |
| <p>Fuente: Elaboración propia al convenio de creación INTA-COVIAR y entrevistas.</p> | | |

4.3.2 Consejo Local Asesor

El segundo principal componente del proyecto CDV es el fortalecimiento del capital social de los productores, a través de la conformación de Consejos Locales Asesores (CLA). Se trata un espacio que permite reflexionar, debatir, y definir estrategias conjuntas sobre el desarrollo sustentable de la cadena vitivinícola local e incentivar nuevos liderazgos rurales a través de participación de los productores. Se trata de generar una instancia que permita fortalecer el componente organizacional, ante la ausencia de oportunidades de formación de dirigentes, escasa representación y participación de los productores en entidades. Otro objetivo importante por el cual se crean estos CLA es con la intención de articular entre los distintos actores: públicos, privados, gremiales, académicos y definir estrategias conjuntas para atender y resolver problemáticas del territorio.

Cada Centro de Desarrollo Vitícola cuenta con un Consejo Local Asesor (CLA) constituyendo un cuerpo deliberativo y de asesoramiento compuesto por

representantes de organizaciones: de productores e industriales de la vitivinicultura, referentes de la zona, cooperativas vitivinícolas, gobiernos municipales, entidades educativas de la zona, juntas de riego, organismos de ciencia, técnica y desarrollo que operan en el territorio de cada centro. En algunos casos dependiendo de las características de los oasis puede haber dos CDV que compartan el CLA. Tal es el caso de los CDV de la Zona Este. Según su reglamento la función principal del CLA es servir de ámbito de articulación público-privada local. A partir de la consolidación de los CLA el proyecto CDV pretende estimular la concertación de los actores locales entre sí y entre ellos y los agentes externos relevantes. Trabajar con el entramado socio-institucional del territorio buscando ampliar la base de participación social, servir de espacio público-privado de planificación y gestión para el desarrollo sustentable del sistema productivo territorial. El modelo de gestión, que se pretende es de “abajo hacia arriba”, considerando las necesidades, demandas y propuestas de los diferentes actores presentes en el territorio.

Objetivos principales del CLA¹⁸:

- A- Constituir el lazo de unión entre el INTA, la COVIAR, las organizaciones de productores y los otros organismos que actúan en el territorio-local.
- B- Obtener la participación activa del productor, su familia y las instituciones que los agrupan, en actividades del CDV, creando conciencia de la importancia que la participación tiene en la planificación y elaboración de políticas de desarrollo sustentable.
- C- Participar en el estudio y análisis del diagnóstico zonal, bajo la coordinación del Agente Técnico Territorial.
- D. Colaborar en forma directa en la solución de los problemas locales, mediante el aporte de ideas, conocimientos, medios materiales, acción personal, recomendaciones, etc.

¹⁸ Según su reglamento de funcionamiento

Atribuciones principales del CLA:

- 1- Priorizar y aprobar los objetivos y acciones del Plan Operativo Anual y presupuesto anual, elaborado por el Agente Técnico Territorial, bajo la coordinación y supervisión del Comité Coordinador del convenio INTA-COVIAR.
- 2- Cooperar y facilitar el desarrollo de los planes de acción para el cumplimiento de los objetivos propuestos y tomar conocimiento de los resultados obtenidos.
- 3- Asesorar y formular al CDV las recomendaciones que estime conveniente o necesarias para el mejor cumplimiento de los objetivos establecidos en el Plan Operativo Anual.

4.3.3 Planes Operativos Anuales

El proyecto CDV comienza a ejecutarse en el año 2006 y a partir del 2008 se incorporan los Planes Operativos Anuales (POA). Para su formulación, se parte de una revisión anual del proyecto, en el que los componentes, sus líneas de acción se tratan de ajustar a las necesidades y demandas estructurales de los productores y otras nuevas que van surgiendo en el territorio. Es en esta instancia de priorización de proyecto donde aparece la tensión especificidad – generalidad del componente y de la línea de acción. Esta disyuntiva, según señalan desde la Coordinación, se trata de resolver de manera general para abarcar a través de un mismo formulario POA a las 14 realidades heterogéneas que tiene los CDV desde Salta hasta Patagonia Norte.

Las principales estrategias de intervención del proyecto CDV se vuelcan en este instrumento de planificación, debiendo desagregarse, actividades que

respondan a distintos componentes, entre los que se destaca aquel orientado a la “transformación productiva”. Es allí donde está toda la fortaleza que tiene el INTA sobre investigación agropecuaria y cuyas principales líneas de acción son: transferencia tecnológica, innovación organizacional (integración horizontal y vertical), difusión para la toma de decisiones (el servicio de llegar al productor con información que sea oportuna en el momento cultural en el que este), precio de fertilizante, riesgo de heladas, información sobre las distintas fuentes de financiamiento y comercialización. Estas 4 líneas de trabajo apuntan a la transformación individual y colectiva de productores.

Los POAs proponen un cierto nivel de previsión pero a la vez intenta ser un instrumento flexible en cuanto a la incorporación de nuevos componentes de acuerdo a aspectos relevantes que surjan en los territorios o la coyuntura socio-productiva. De allí que se observa en su análisis que hay años en los que estos varían, algunos se mantiene otros son denominados de manera distinta, pero si son fijos los componentes principales que responden a la transformación productiva y fortalecimiento del capital social.

Objetivos de la formulación del Plan Operativo Anual (POA):

1) Orientar la implementación de las actividades, convirtiendo los objetivos en pasos claros, en tareas y metas evaluables a corto plazo.

2) Formular planes de acción en concordancia con las necesidades y demandas de los pequeños y medianos productores, población objetivo del Proyecto.

El período del POA es de julio a junio de cada año en función del ejercicio financiero de COVIAR. Es un proceso que requiere de la participación, tanto pública como privada de actores o grupos sociales locales.

Etapas y metodologías de formulación de los Planes Operativos Anuales.

En la trayectoria del proyecto siempre se aplicó una metodología de construcción social del POA siguiendo el esquema del PEVI. Luego a partir del año 2014-2015 se definen metodológicamente las pautas para la elaboración de los POA, que se describen a continuación:

A. Evaluación de resultados y logros alcanzados en el POA del año anterior.

Indicando el porcentaje o grado de avance y su relación con lo planificado en el POA anterior. Esta información surge de los informes mensuales y trimestrales.

B. Actualización de la caracterización tecno-productiva y socio-organizativa.

El diagnóstico contribuye a explicar la estructura del sistema productivo vitícola, a partir de un análisis situacional, a través de información secundaria, como también del relevamiento a los pequeños y medianos productores. La información generada en esta etapa sirve de insumo para la formulación participativa del nuevo POA, dado que podrán identificar los factores tecno-productivos y socio-organizativos críticos que afectan la competitividad de los pequeños y medianos productores e identificar y priorizar las estrategias y líneas de acción. En esta etapa, se toman como documentos base (caracterización productiva y socioeconómica de los pequeños productores y datos secundarios). La premisa es analizar ¿Qué cambios importantes y significativos se observan en los aspectos socio-organizativos y tecno-productivos?

Formulación del nuevo POA

Se propone desarrollar metodologías participativas y de dialogo de todos los asistentes, en el proceso de formulación de los POA. Teniendo como base los resultados de las actividades desarrolladas en el POA anterior, el cambio de contexto, los recursos humanos disponibles, los necesarios y también el equipamiento para su implementación. A partir de un primer borrador del POA construido de manera colectiva. Se busca que cada grupo piense, debata y construya colectivamente las nuevas estrategias de intervención del Centro a partir de examinar los cambios del entorno. Algunas preguntas orientadoras para esta etapa serían: ¿Qué líneas de acción se deberían reorientar?, ¿Qué líneas de acción se deberían fortalecer?, ¿Qué líneas de acción se deberían generar/desarrollar? ¿Qué líneas de acción se deberían descartar?

Como paso final, luego de la elaboración de los documentos borradores del POA, se realiza la validación social procurando la participación de la mayor cantidad de actores y referentes del sector posible. Una vez finalizada la etapa de validación y concretada la incorporaciones o modificaciones resultantes de la validación se procede a elaborar el documento final del POA. Los participantes del proceso son: La coordinación, el equipo técnico del Centro, Director de Estación Experimental Agropecuaria y Jefe de Agencia de Extensión Rural del INTA, extensionistas, miembros del CLA del Centro, actores y referentes de la cadena vitivinícola local.

Matriz de formulación del POA

| PLAN OPERATIVO ANUAL 2012-2013 | | | | | | | | | |
|---|---------|----------------------|--------------|-------------------------------|-------------------|-------------|------------|-------------|-------------|
| CENTRO DE DESARROLLO VITICOLA Zona Este - JUNIN SAN MARTIN | | | | | | | | | |
| AÑO: 2012-2013 | | | | | | | | | |
| ACTIVIDADES | | | | | | | | | |
| ROLES | FUNCIÓN | RECURSOS FINANCIEROS | RESPONSABLES | TIEMPO PROGRAMADO (en el año) | | INDICADORES | | TAREA | Producto |
| | | | | Fecha Inicial | Fecha Terminación | INDICADOR | META | | |
| | | | | | | | I Semestre | II Semestre | Descripción |

| Componente 1 - Acciones de planificación, seguimiento y evaluación. | | | | | | | | | | |
|---|--|---------------|--------------------------|------------|------------|---|-----|-----|---|---|
| Secretaría Institucional | Asistir y tener presencia en la oficina del CDV. Gestión administrativa. | Aporte COVIAR | Secretaría Institucional | 01/07/2012 | 30/06/2013 | Cantidad de días con presencia en el CDV, 20hs semanales. | 480 | 480 | Registrar, sistematizar y archivar toda la información y/o documentación del CDV. | Carpetas del CDV |
| | | | | | | Actualización de presupuesto trimestral. | 2 | 2 | Actualización del presupuesto mensual. | Presupuesto actualizado |
| | | | | | | Cantidad de informes mensuales de rendición de cuentas. | 6 | 6 | Elaborar rendiciones de gastos y elevar a Coordinación INTA - COVIAR. | Compendio de informes de rendición de cuentas |
| | | | | | | Cantidad de informes de actividades mensuales. | 6 | 6 | Elaborar y elevar informes mensuales a A.T.T. | Compendio de informes de actividades. |

Matriz de seguimiento del POA

| MATRIZ DE SEGUIMIENTO | | | | | | | | | | | | | | |
|---|-----------|---------------|-------------------|-----------|-----------|-----------------------------|---------------|--------------------|-------------------------------------|----------------------|-------------|---------|----------------------------|--|
| CENTRO DE DESARROLLO VITICOLA | | | | | | | | | | | | | | |
| Junín - Zona Este | | | | | | | | | | | | | | |
| SEMESTRE JULIO A DICIEMBRE | | | Año | | 2012-2013 | | | | | | | | | |
| ENERO A JUNIO | | | | | | | | | | | | | | |
| ROLES | ACTIVIDAD | | | | | SEGUIMIENTO DE LA ACTIVIDAD | | AVANCE | | ACCIONES CORRECTIVAS | TAREAS | | SEGUIMIENTO DE ACTIVIDADES | |
| | Nombre | Fecha Inicial | Fecha Terminación | Indicador | Meta | Gestión | Justificación | % AVANCE EN TIEMPO | % AVANCE DEL INDICADOR DEL PROYECTO | | Descripción | Gestión | Justificación | |
| Componente 1 - Acciones de planificación, seguimiento y evaluación. | | | | | | | | | | | | | | |

Informes de avances

Como mecanismo de seguimiento se exige completar informes mensuales, trimestrales (Anexo II), semestrales y anuales, solicitados desde la gerencia del Proyecto. A los seis meses se registran los avances del POA, según los técnicos, este límite temporal ayuda para avanzar en lo que no se ha alcanzado en el segundo semestre del año. El formulario de avance contempla la inclusión de actividades realizadas no previstas en el proyecto. También se encuentra una variedad de formatos de informes y matrices de seguimiento, que dificulta el análisis de los alcances del Proyecto y han variado a lo largo de los años. Las evaluaciones realizadas del proyecto, toman como insumo estos informes.

Por último, señalar el crecimiento y alcance territorial del Proyecto, ya que desde sus inicios hasta la actualidad se han creado catorce (14) Centros de Desarrollo en todo el país, ubicados en:

| | |
|--------------------------------|---|
| Mendoza | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Lavalle ▪ Maipú-Luján de Cuyo ▪ Junín-San Martín ▪ Santa Rosa-Rivadavia y La Paz ▪ La Consulta ▪ Tupungato ▪ San Rafael ▪ General Alvear |
| San Juan | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Caucete ▪ Media Agua |
| La Rioja | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Chilecito |
| Catamarca | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Tinogasta: |
| Salta – Valle Calchaquí | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cafayate |
| Patagonia Norte | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Alto Valle |

De acuerdo a los datos provistos por la coordinación del Proyecto en los 14 CDV hay 2700 productores registrados con las características que marca su objetivo (productores con una superficie menor a 20ha, no integrado al sistema cooperativo y cuya principal actividad es la vitivinícola). De esta cantidad, los CDV atienden a un 30/40 %, que se consideran beneficiarios directos del proyecto. Es importante destacar el enfoque metodológico del Proyecto, que refuerza una visión territorial y participativa, que se ve plasmado en varios instrumentos e instancias del Proyecto. Por ejemplo en su metodología de formulación de los planes operativos anuales, incentivando la participación de los productores y los distintos actores en el análisis y priorización de acciones y de los mecanismos de intervención de acuerdo a sus necesidades y las del territorio. Así mismo, se intenta plasmar estos enfoques en la creación de los Consejos Locales Asesores. Más allá de las dificultades que surgen

en la realidad y en el proceso de implementación de estas instancias, consideramos importante rescatar esta propuesta de generar procesos reflexivos y de validación de los actores que participan del proyecto. Esto también le aporta pertinencia en sus acciones entre lo que se hace y las necesidades que se identifican.

Respecto a las formas de representación del CLA observamos que su reglamento no prevé los mecanismos de elección de los actores que forman parte del mismo. Este recorrido por las fases de formulación que incluye el Proyecto CDV nos permitió conocer el marco formal en el que operan los CDV, los principales objetivos, problemáticas, mecanismos de intervención que se propone abordar. También observar los instrumentos de planificación seguimiento y evaluación que prevé, Mas allá de cómo se den en la práctica, es importante conocer estas estructuras orgánico - funcionales del proyecto, que pueden en algunos casos condicionarlo o potenciarlo. Identificamos también las etapas propias de una política pública, que fueron descripta en el capítulo anterior, en este caso aplicado a un nivel de operativización de la política (proyecto). Se observa la realización de un diagnóstico, el diseño y definición de las principales estrategias del Programa de Apoyo al desarrollo de los PPV y sus componentes de acuerdo a las brechas y problemáticas detectadas allí. Así mismo, vemos como el proyecto CDV sigue también estos lineamientos estratégicos del Programa, por ejemplo, a través de la creación de sistemas de información territoriales la formación y capacitación de los PPV, priorización de líneas de capacitación y transferencia de tecnologías.

Por último, la existencia de 14 CDV, refleja el crecimiento y alcance del proyecto en todas las zonas y provincias vitivinícolas. Cada uno con características particulares, pero con el mismo espíritu de atender al sector más vulnerable de la vitivinicultura desde un enfoque integral, territorial y participativo.

CAPÍTULO V

Metodología y aspectos generales de la Zona

Este de Mendoza

Tal como se ha expresado en la introducción de este trabajo de tesis, el interés del mismo está centrado en el estudio y análisis de los mecanismos de intervención llevados a cabo por el Proyecto de los Centros de Desarrollo Vitícolas en la Zona Este de Mendoza, desde el año 2008 al 2014. También tiene el propósito de explorar las percepciones que sobre estos mecanismos tienen los productores vitícolas con los que trabajan. Entendemos por *mecanismos de intervención*, a la metodología y componentes principales, como así también las acciones, actividades, eventos, entre otros, llevados a cabo por los Centros de Desarrollo de la zona Este de Mendoza, durante el periodo 2008-2014.

Partimos de los siguientes supuestos:

- La organización y funcionamiento de los CDV del Este constituye un modelo de gestión pública no estatal que posibilita una participación plural de diversos actores y entidades representativas del sector en el abordaje sus propias problemáticas.
- Los mecanismos de intervención de los CDV Zona Este permiten una mejor inserción de los pequeños productores en la cadena vitivinícola, sin embargo no logran una inserción a la cadena del sector más vulnerable de los pequeños productores vitícolas.
- Las características de los pequeños productores vitícolas del Este son propias de los pequeños agricultores que resisten al modelo de acumulación

agro-capitalista de la nueva ruralidad, tales como la multi-ocupación, la precariedad laboral, vulnerabilidad social.

- Los pequeños productores vitícolas perciben como positivo el trabajo realizado por los Centros de Desarrollo Vitícola del Este.

Objetivo general de la investigación.

Describir y analizar los mecanismos de intervención desarrollados por los CDV Zona Este sobre los pequeños productores vitícolas de dicho oasis, desde el 2008 al 2014.

Objetivos específicos

1. Describir las principales transformaciones en el sistema agro-alimentario mundial, nuevos actores y características en los territorios rurales.
2. Describir el proceso de formulación del Plan Estratégico Vitivinícola 2020 y el modelo organizativo y de gestión de la COVIAR.
3. Describir los objetivos y principales líneas de acción que plantean los CDV en general y los CDV Zona Este en particular.
4. Describir y analizar los mecanismos de intervención de los CDV Este.
5. Analizar las percepciones que los productores beneficiarios tienen sobre las acciones desarrolladas por los CDV y la existencia de mejoramientos en las condiciones de producción a partir de las mismas.

Para lograr estos objetivos se propuso realizar una investigación de tipo exploratorio- descriptivo, centrada en el análisis y estudio del caso de los dos CDV ubicados en la Zona Este de Mendoza, constituidos por el CDV Santa Rosa-Rivadavia- La Paz y CDV Junín-San Martín. A los efectos de, responder a las

preguntas antes planteadas, se ha propuesto un diseño metodológico cualitativo. En un sentido amplio *“la metodología cualitativa se refiere a la investigación que busca datos descriptivos de las propias palabras de las personas habladas o escritas y la conducta observable”*. (Taylor y Bodgan, año:20). Este diseño nos permite abordar un caso particular o hecho social, flexiblemente, en el sentido de poder ir desarrollando conceptos, categorías, interrelaciones partiendo de los datos y a partir de algunos interrogantes iniciales, de allí su carácter inductivo.

Para abordar las unidades de análisis se realizó un trabajo de campo durante un mes aproximadamente, a través de entrevistas en profundidad, como técnica de recolección primaria y principal fuente de información utilizada.

Siguiendo a Sirvent (2007), este instrumento de recolección permite comprender los significados que los actores le dan al hecho social teniendo en cuenta el contexto histórico en que estos desarrollan sus acciones y con el interés de generar teoría a partir de lo que surge de la empíria y de la interrelación entre ésta y la teoría. El diseño de la guía de entrevistas, se realizó teniendo en cuenta los objetivos descritos anteriormente, con una serie de preguntas semi-estructuradas, pero dejando lugar para que fluya un diálogo abierto con los actores entrevistados, que permita emerger significados propios y categorías que no hayan sido previamente establecidas.

Para la selección de los actores a entrevistar se utilizó el muestreo no probabilístico o teórico de carácter intencional. Siguiendo la metodología habitual que los ingenieros técnicos de los CDV utilizan para abordar el territorio: por grupos y por zona. De allí, que el único criterio de selección fue que sean productores vitícolas de la Zona Este y que formen parte de los grupos de trabajo del CDV. La selección final, dependía de los ingenieros que trabajan habitualmente con los productores, en función de las posibilidades de encontrarlos en sus fincas al momento de realizar la visita. Las entrevistas se realizaron con productores de las siguientes zonas: Medrano, Junín, Las Catitas, San Martín, Santa Rosa. El resto de

los actores entrevistados fueron: integrantes del Consejo Local Asesor, coordinador del Proyecto, agentes técnicos y territoriales, referentes del Proyecto.

Ante la imposibilidad de acceder directamente a las fincas, por limitaciones de transporte, falta de conocimiento de la zona y ubicación exacta de las viviendas. La única forma de acceder a las mismas fue a través de los ingenieros (agentes técnicos territoriales), razón por la cual, las entrevistas se hicieron con la presencia de ellos (ingenieros agrónomos), lo cual en algunos casos, condicionó las respuestas y posibilidad de crítica de aquellos productores que mantiene una relación de afecto con los mismos. Esto puede ser considerado una limitación o sesgos en la información y datos recolectados del trabajo de campo.

En total se hicieron 14 (entrevistas): 8 a productores, 3 a referentes del Consejo Local Asesor del CDV (Director de Promoción Económica del Municipio de Junín, Director del INV de San Martín, Presidente de la Cámara de Comercio de San Martín), 1 al coordinador del Proyecto, 2 a los ingenieros que trabajan como agentes territoriales del CDV respecto a los agentes técnicos territoriales del CDV, son los ingenieros que trabajan en el territorio con los productores. Fueron tres de ellos (2 varones y una mujer) las personas encargadas de contactar a los productores y llevarnos hasta sus fincas. Si bien no fueron entrevistados personalmente, estaban presentes al momento de entrevistar a los productores y en el marco de esta conversación fluida intervenían opinando y dando sus puntos de vista de acuerdo a su experiencia con los productores y el proyecto. Muchas de sus opiniones y experiencias fueron tomadas en cuenta para complementar el análisis en este trabajo de campo. Por limitaciones en la agenda de algunos representantes de la COVIAR, no pudo ser entrevistado uno de los referentes del Programa de Apoyo al desarrollo a los pequeños productores, razón por la cual, se tomaron algunos extractos de la entrevista realizada al mismo referente en el marco de otro trabajo de tesis relacionado con el análisis de los proyectos del PEVI sobre los pequeños productores, entre los cuales se abordó a los CDV. También se utilizó la técnica de

observación participante, en una reunión del Consejo Local Asesor, que comparten ambos CDV en la sede experimental INTA de Junín.

Finalmente, se ha complementado la información de tipo cualitativa con datos estadísticos provistos por fuentes secundarias provenientes del INV (Instituto Nacional de Vitivinicultura), el Censo Agropecuario (1988, 2002, 2008), Censos vitícolas (de los últimos 10 años) y datos del Observatorio Vitivinícola. Muchos de estos datos fueron sistematizados por otros documentos, como por ejemplo diagnósticos formulados para Plan Estratégico Vitivinícola de la Zona Este. El proceso de análisis sobre la información obtenida se siguió a través la definición de categorías de análisis, mediante el método de la “comparación constante”, que junto al muestreo teórico forman parte de la metodología de la Teoría Fundamentada.

“La teoría fundamentada es una teoría derivada inductivamente del estudio del fenómeno que representa. Es descubierta, desarrollada y provisoriamente verificada a través de la recolección y análisis sistemáticos de datos pertenecientes al fenómeno. Por lo tanto, la recolección de datos, el análisis y la teoría se hallan en una relación recíproca. Uno no comienza con una teoría y luego la prueba. Más bien se comienza con un área de estudio y se permite que emerja lo que es relevante para esa área” (Strauss y Corbin, 1990: 23; traducción de la autora en Vasilachis, 2006:80)

A través del método de la comparación constante se recoge, codifica y analizan datos en forma simultánea para generar teoría. Es decir, estas tareas no se realizan en forma sucesiva sino simultánea, y no están dirigidas a verificar teorías, sino sólo a demostrar que son plausibles. Esto, a su vez, se realiza a través de dos procedimientos (Vasilachis, 2006:156)

- Ajuste: las categorías deben surgir de los datos y ser fácilmente aplicables a ellos.

- Funcionamiento: deben ser significativamente apropiadas y capaces de explicar la conducta en estudio.

El proceso de codificación aplicado es de tipo abierto en el cual el investigador genera categorías de información iniciales sobre el fenómeno estudiado segmentando la información. Una vez obtenido un conjunto de datos a través de alguno o varios de los procedimientos antes mencionados, la primera operación a desarrollar consiste en comparar la información obtenida, tratando de dar una denominación común a un conjunto de datos que comparten una misma idea. Es lo que llamamos *codificar*, proceso que supone leer y releer nuestros datos para descubrir relaciones, y en tal sentido codificar es ya comenzar a interpretar. Este tipo inicial de codificación es la que se ha denominado *codificación abierta*. Los códigos pueden provenir tanto de las lecturas y la formación teórica del investigador (pre-codificación) o, lo que es más rico, del lenguaje y las expresiones utilizadas por los actores (códigos *in vivo*). Al principio se compara entrevista (u otra fuente de datos) contra entrevista (u otra fuente): de aquí surgen las categorías. Luego, cuando la teoría emerge, se comienzan a comparar los nuevos datos que se van recolectando con las categorías teóricas, a esto se lo denomina la *comparación constante*.

Por último, nos interesa rescatar del diseño y la estrategia metodológica seguida, la riqueza de haber abordado el campo de estudio en un espacio rural. Esta experiencia nos permitió “vivenciar” algunos conceptos teóricos con los que contábamos antes de adentrarnos en la realidad, el lugar, el paisaje cotidiano de los productores. En este sentido, consideramos que el entablar contacto con el espacio concreto y los actores directos de un proyecto social, permite materializar la teoría en la observación y la experiencia. Es decir, conocíamos del proceso de abandono y éxodo rural, pero toma otro sentido cuando se visita la finca, conversa con los productores y comprueba que ya no hay hijos, ni jóvenes allí, no hay posibilidades de continuidad. Así mismo, estar en el campo, nos permitió apreciar algunas

características particulares del oasis Este en el que la actividad vitivinícola adquiere su propia configuración y particularidades que serán desarrolladas a continuación.

5.1 Características de la vitivinicultura en la Zona Este de Mendoza

Mendoza se encuentra ubicada en el centro - oeste argentino, se caracteriza por su clima árido y por el desarrollo de actividades agrícolas en zonas de oasis, la principal es la vitícola. De las 210.000 ha cultivadas con vid en Argentina, el 71 % de la superficie implantada se concentra en ésta Provincia y el 65% de la producción de uva y de la elaboración de vino en términos físicos. Los porcentajes equivalentes para San Juan son: 19% de superficie y 28 % de la producción. Las otras provincias que completan el espectro vinculado a la vitivinicultura (y que se reparten el 10 % de la superficie vitícola y el 7 % de la producción de uva) son en orden decreciente de importancia: La Rioja, Río Negro/ Neuquén, Catamarca, Salta, Córdoba, Buenos Aires, San Luis y otras muy marginales como Tucumán, Jujuy, Santa Fe, Chubut.

En la actualidad, el área bajo riego representa casi el 4% de la superficie total de la provincia. La dimensión “riego” ha marcado históricamente la diferenciación social y económica del espacio agrario de Mendoza, ya que cumple un rol fundamental en la definición del tipo de producto y en el valor económico de la tierra. Por tanto, se convierte en el recurso natural que definió la actual estructura agraria en el campo mendocino al valorizar la tierra con el agua, es decir el derecho al agua es inherente a la tierra (Bocco 2012:69).

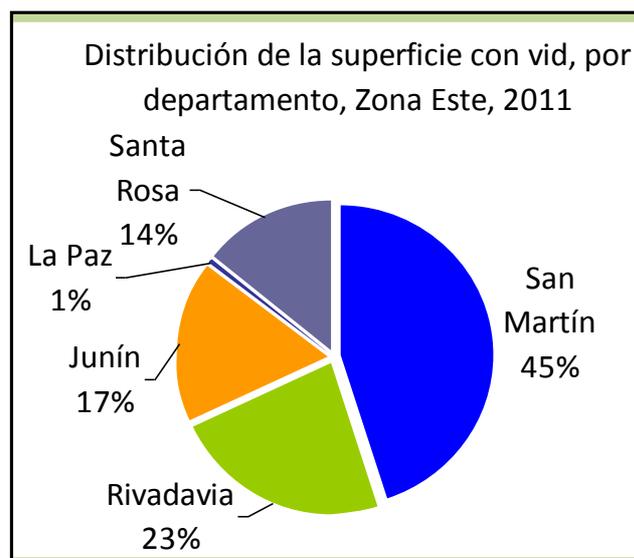
Según las zonas irrigadas de Mendoza puede clasificarse en cuatro grandes oasis:



El oasis Este, tiene como departamento de referencia a San Martín y comprende también a los departamentos de Junín, La Paz, Rivadavia y Santa Rosa. Posee 238.838 habitantes en total, el departamento de San Martín concentra casi la mitad de la población, presentando el oasis una alta tasa de ocupación agrícola, seguido por el comercio y la industria (DEIE 2010). La presencia del Corredor Bioceánico Central coloca a la zona en el paso de importantes flujos económicos con nuevas oportunidades de acceso a mercados no tradicionales (Abraham, 200 en Van den Bosh, 2008:44). Su red de riego proviene del Río Tunuyan regulado por el Dique El Carrizal, sirviendo de base de su sistema de riego superficial para la mayor parte del territorio, complementada con agua subterránea, a través de “perforaciones o pozos de agua” (Van Den Bosh, 2008) y la parte noroeste del oasis regada por el Río Mendoza. Aproximadamente 100.000 ha bajo riego constituyen el “Oasis Este”, siendo la agrícola, su actividad predominante. El nivel de

precipitaciones es de 200 mm en promedio, lo que no permite el desarrollo de los cultivos sin riego superficial (Porro, 2014: 71).

Su clima es templado con características semi-áridas. Es el sector más cálido Mendoza, sus características térmicas le confieren a la zona aptitud para el cultivo de uvas comunes. Y la posiciona como principal zona productora de uvas comunes, aproximadamente el 40% de la uva de la región proviene de este oasis (es la zona vitivinícola más extensa del país), conservando esta posición, a pesar de las disminuciones sufridas a lo largo del tiempo, sobre todo en los años '90, en la que el oasis Este pierde un 30% más de superficie cultivada.¹⁹ La superficie total cultivada del oasis son 87.820 ha que representan el 33% del total provincial y su principal cultivo, la vid, con el 76% del total del oasis.



Fuente PEVZE 2012

¹⁹ Durante aquellos años, la zona sufre directamente el impacto de la quiebra y cierre de (Greco y Giol) que manejaban casi el mercado de uvas en el Este y parte de Mendoza, quedando muchos productores en situaciones de quiebra.

Por ello, es considerada la zona productiva más importante del país, polo productor vitivinícola de Argentina. También es considerada un “polo elaborador” por su alta capacidad de industrialización, allí se encuentra el mayor número de bodegas en el país y además varias industrias dedicadas al jugo de uva en la zona. Se elaboran el 87% de las uvas producidas en la propia zona y casi el 30% de uvas provenientes de los otros oasis vitivinícolas, llegando a casi 800 millones de litros entre vinos y jugo de uva (datos PEVZE 2012). Los productores primarios de uvas comunes aproximadamente 14.167 habitantes (24% del total) se integran a la cadena elaborando en bodegas de terceros o cooperativas que luego venden el vino a grandes fraccionadoras (Van den Bosh, 2008: 46). Estos datos, ilustran el nivel de importancia de la vitivinicultura en esta región, de la cual depende su desarrollo local a nivel productivo, industrial, económico, cultural y social, siendo una actividad de uso intensivo de mano de obra.

5.2 Perfil socio productivo y tecnológico del oasis Este.

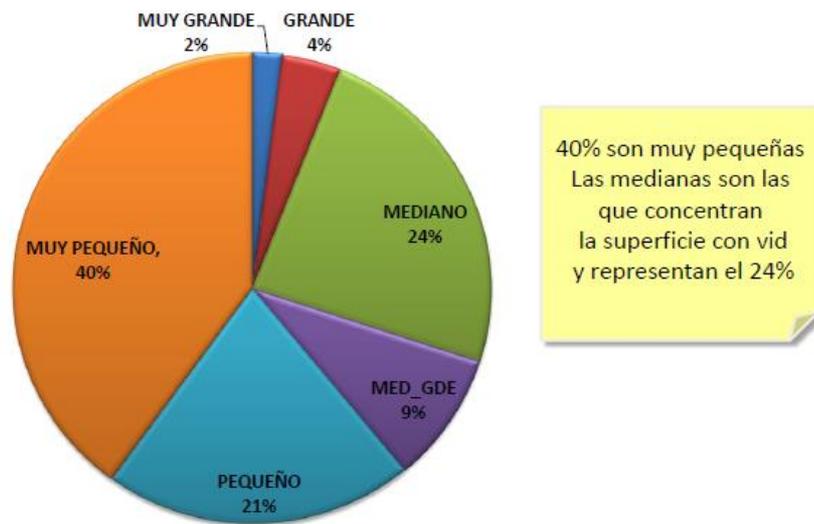
Siguiendo las clasificaciones hechas por Van den Bosch (2008), la zona Este constituye una “zona agroeconómica homogénea”²⁰, donde las uvas comunes forman parte del subsistema tradicional del territorio. El subsistema de uvas varietales o finas, tuvieron un realce como resultado del proceso de reconversión varietal de los años 90 en adelante, llegando en la actualidad a un 37% de la superficie cultivada y a un 30% EAPs. Por último, se encuentra el subsistema mixto, en general combina la vid con frutales de carozo y/o olivos, este subsistema era el predominante en el oasis hace varios años atrás y como consecuencia de la fuerte

²⁰ Van den Bosch (2008) su estudio hecho a partir de los datos del CNA 2008, una “zona agroeconómica homogénea”, permite agrupar zonas u oasis de la región a partir de atributos económicos y ambientales comunes. Para ello determina la existencia de Sistemas productivos, Subsistemas y Sistemas mixtos.

especialización fue disminuyendo a razón de 11% de las EAPs cultivadas y casi 13% de la superficie con vid.

El 40% de explotaciones vitícolas corresponden a unidades productivas muy pequeñas o minifundios, el 21% son unidades productivas pequeñas y el 24% corresponden a unidades productivas consideradas medianas. Mientras que, el 9% de las explotaciones ya corresponderían a un estrato de medianas a grandes, un 4% de las mismas son consideradas grandes y un 2% de explotaciones son muy grandes. (PEVZE 2011 y Diagnóstico territorial del oasis Este, Mendoza (INTA, 2011)

Tamaño de las explotaciones vitícolas del Este



Fuente: Elaboración propia en base a CNA2008

Una potencialidad que caracteriza al oasis Este es su capacidad para producir distintos tipos de uva según destinos, ya que se caracteriza por ser un territorio con muy buena aptitud ambiental y productiva, logrando un sistema vitícola diversificado lo que le confiere a esta región ser “más estable” frente a los cambios

externos. Presenta diversidad de variedades a diferencia de los otros oasis en la provincia, teniendo distintos destinos a nivel industrial y comercial. Se cultivan uvas con destino a “vinificación”, uvas que se comercializan como fruta como es la “uva en fresco” y uvas con destino a “pasas de uvas”. Como así también, uvas que se transforman en “jugo o mosto concentrado” para ser usado como edulcorantes en distintas industria (Porro, 2014:76). Respecto a las variedades predominantes en el Este se observa que hay una predominancia de la producción de uvas rosadas con un 52%, luego las tintas con un 33% y por último las blancas con un 15%. (INV, Observatorio Vitivinícola 2012). La persistencia de la actividad vitícola y la presencia fuerte de unidades productivas de hasta 25ha en este territorio es un hecho confirmado históricamente, lo que le confiere al oasis y a la agricultura familiar una característica de “resistencia” frente a las transformaciones que imprime el mundo global con poco impacto a nivel local debido a las características del sistema vitivinícola que presenta el oasis (Porro, 2014: 93).

5.3 Cadena agroindustrial vitivinícola del Este

La *fase agrícola*, es útil para contextualizar las características de los pequeños productores de la zona Este, siguiendo la clasificación de agentes económicos de la cadena vitivinícola de Rofman y Collado (2005) se pueden identificar en la Zona Este a (Porro, 2014:78-79):

Productores independientes o no integrados: son aquellos sujetos no integrados a la cadena de elaboración, fraccionamiento y comercialización. Participan solamente en el eslabón primario, produciendo la materia prima, uva, que luego es vendida como tal a través de un vínculo comercial a la industria (bodega). El productor independiente es el más vulnerable de la cadena vitivinícola por su baja capacidad de negociación y generalmente son “agentes cautivos” de las bodegas (Porro, 2014:78). Y constituye la población objeto del proyecto CDV.

Productores Integrados: estos productores se integran al circuito de elaboración y comercialización a través de tres estrategias principales: las cooperativas vitivinícolas, a través de la figura de “terceros no asociados” y por último un productor vitivinícola empresario que tiene bodega propia. Los beneficios de la integración en cooperativas tiene que ver con una mejora en los precios del producto, el acceso al crédito, la vinculación directa al mercado, la regularización de los pagos de la producción, diferenciales en los costos de insumos y el mayor poder de negociación frente a los bancos o al financiamiento en general (por ejemplo Programa Proviar). El CNA 2008 muestra que sólo el 6% de las explotaciones totales (7446) del oasis Este se encuentran asociadas a cooperativas, en general son cooperativas vitivinícolas. Fecovita presenta 12 cooperativas en la región, además de otras existentes que no forman parte del sistema Fecovita.

Dentro de esta categoría de productores integrados, encontramos a productores que se relacionan con el sector industrial bajo la modalidad de “terceros asociados”. Es una forma de asegurar la producción colocándola en una bodega, en el que un porcentaje del pago se ejecuta con vino elaborado, y el pago de la misma (en general un porcentaje fijo estipulado durante el lapso de un año). Se trata de una relación informal, con alto nivel de cumplimiento, con la bodega en la mayoría de los casos, está basada en el conocimiento mutuo a lo largo de varios años. Está sujeta a la situación que en ese momento impere en el mercado. Siguiendo a Aspiazu y Basualdo 2002, se trata de una forma de mantener “cautivos” a estos productores más que integrados, que operan en un mercado oligopsónico, donde igualmente las bodegas tienden a garantizarles márgenes de rentabilidad acordes con la reproducción de sus capitales.

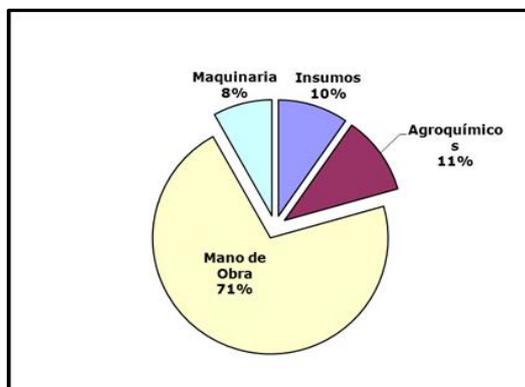
Comparación entre costos de producción y precios pagados al productor primario del oasis Este.

Costo vitícola: Costos operativos por hectárea. Participación por rubros (\$/ha y %).

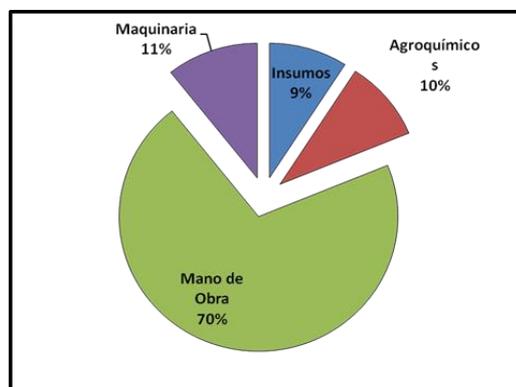
| Rubros | Varietal | | Basico | |
|--------------|------------------|-------------|------------------|-------------|
| Insumos | 1.403,77 | 9% | 1.238,25 | 10% |
| Agroquímicos | 1.496,90 | 10% | 1.401,49 | 11% |
| Mano de Obra | 10.902,58 | 71% | 9.132,05 | 71% |
| Maquinaria | 1.644,83 | 11% | 1.039,62 | 8% |
| Total | 15.448,08 | 100% | 12.811,41 | 100% |

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

Uvas Comunes



Uvas Varietales



Fuente: PEVZE²¹ 2012

- La mayor parte de los costos lo constituyen las actividades manuales (60 a 70% de los costos)
- Sumando a agroquímicos e insumos representan el 90% de los costos.
- Todos los componentes de costos tienden a subir.
- Las causas estructurales de costos más relevantes en la zona son: falta de escala, escasa asociatividad, presencia de accidentes climáticos y fallas en cuarteles.

²¹ Plan Estratégico Vitivinícola Zona Este (PEVZE)

Los costos de producción son bastante similares para ambos tipos de uva (varietales y no varetales). Para obtener los costos de producción se le suma a los costos operativos (actividades básicas), las actividades de apoyo (mantenimiento, administración general, servicios, impuestos y tasas, como así también dirección y control de producción) y las amortizaciones de capital.

| PRECIOS PAGADOS AL PRODUCTOR | | | |
|-------------------------------------|----------------|---------------------------|---------------------|
| UVAS VARIETALES | | UVAS NO VARIETALES | |
| Tintas | \$ / qq | Comunes | \$ / qq |
| Bonarda | \$181 | Cereza | \$140 |
| Malbec | \$289 | Criolla Grande y moscatel | \$143 |
| Cabernet | \$ 254 | Aspirant Bouschet | \$354 ²² |
| | | Moscatel Rosada | \$143 |

Elaboración propia: Fuente Observatorio Vitivinícola año 2013

Dentro de las varetales, las uvas tintas se pagan mejor que las blancas debido a que la demanda de vinos tintos en el mercado es la principal. Es importante reseñar estos datos ya que la variable costos - precios pagados es determinante para los productores primarios y su proyección en el mediano plazo.

Los costos de producción del cultivo han aumentado mucho más en comparación con el valor de las uvas cereza y malbec a la hora de venderlas a las bodegas o cooperativas. Esto da cuenta de la realidad que atraviesan los productores vitícolas, donde el valor de su producción a la hora de la cosecha no supera los

²² Variedad que aporta mucho color a los vinos presenta un precio diferencial.

costos de la misma. A esto se suma, las desiguales condiciones de comercialización y competencia en el mercado vitivinícola argentino: la existencia de pocos compradores, lo que les quita capacidad de negociación sobre el precio, teniendo en cuenta además que se trata de un producto perecedero, hay un tiempo para negociar. Claramente, estas condiciones benefician a los compradores (industria) por sobre los productores. Las pocas empresas manipulan las condiciones de producto y afectan la formación de los precios. Como la Zona Este mantiene en gran parte el modelo tradicional, en donde el productor produce sus uvas, principalmente no varietales, en su unidad productiva hasta la cosecha momento en el cual se acerca a la bodega (generalmente ya presenta una trayectoria de cliente) con una muestra con la intención de acordar la cosecha, según grado de madurez (contenido de azúcar acumulado) y el traslado de la uva a la misma. En este contexto, la posición más vulnerable la presenta el pequeño y mediano productor no integrado, ya que se encuentra subordinado y dependiendo de decisiones externas que no tiene como influir (Porro, 2014:89).

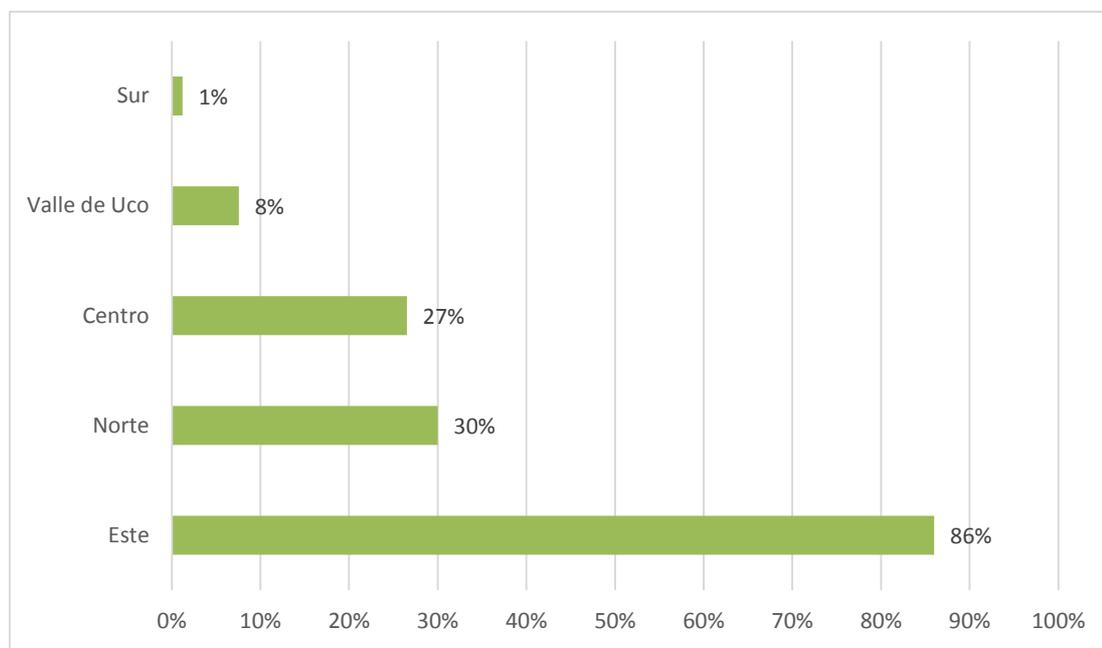
5.4 Fase industrial en la Zona Este

Como se mencionó anteriormente, la Zona Este de Mendoza es además de principal productor, un importante centro elaborador. De las 1040 bodegas que se encuentran en la Argentina 308 se ubican en la región Este de Mendoza, lo que equivale al 40% del total del país. Es así que el 39% de los vinos y el 42% del mosto elaborado en el país se industrializan en el oasis Este (Fuente PEVZE 2012).

El insumo principal para las elaboraciones, son uvas que provienen de la propia zona (más del 85%), solo un 30% de uvas provienen de otras zonas, como son la zona Centro y Norte de la provincia. Es decir que existe un equilibrio entre lo que se produce y lo que se elabora en el oasis. Esto le da una característica muy particular de sustentabilidad en la cadena vitícola a nivel local, ya que se desarrolla gran parte del proceso en la misma región (PEVZE, 2012).

Uva utilizada para elaborar VINO y MOSTO en la Zona Este, por origen.

En porcentaje – Promedio 2006/2011



Fuente: PEVZE2012

5.5 Nueva vitivinicultura en el Este: Inversiones externas y exportaciones.

A diferencia de las llamadas primeras zonas vitivinícolas (zona alta del Río Mendoza), zona centro, valle de Uco, donde el “nuevo modelo vitivinícola” recaló con mayor intensidad. La zona Este es una de las zona que menos inversiones externas recibió (junto con zona Sur) manteniendo gran parte de la producción con características del “modelo vitivinícola tradicional”. En la que además están las empresas agrícolas e industriales de tipo familiar y de capitales locales, que han perdurado a pesar de las crisis y su inserción en el nuevo modelo ha sido lento sin perder la identidad que la caracteriza (Altchusler, Palazzo y Silva, 2010 en Porro, 2014).

Dentro del esquema de la re-estructuración vitivinícola orientada a la producción de calidad a través de uvas varietales y la incorporación de nuevas tecnologías que permitan innovar y modernizar las estructuras de los productores. El Plan Estratégico Vitivinícola 2020 tuvo como meta principal el aumento las exportaciones: Llegar al 2020 superando los 2.000 millones de dólares en ventas al exterior. En el 2004 se alcanzó los 305 millones de dólares y en el 2012 fueron 920 millones, el incremento de las exportaciones de vinos fue incentivado por un tipo de cambio favorable, sumado a las acciones de promoción que financió el propio PEVI.

La composición de las ventas del oasis Este están conformadas por: un 72% de vino a granel (la mayoría se comercializa en el mercado interno siendo todavía baja la participación en el mercado exterior), un 18% de vino fraccionado con destino el mercado interno y, finalmente un 6% de vino fraccionado y un 4% de mosto concentrado de uva al mercado externo. El mercado externo de vino de la zona Este ha crecido en volumen pero de forma lenta, así lo demuestran los datos del INV que para el periodo 2004 a 2011 las ventas de vino fraccionado crecieron en un 3% mientras que la venta de mostos concentrado de uva lo hizo a razón del 2%, estando por debajo de 1.000.000 de hectólitros todavía (PEVZE 2012).

Las principales innovaciones organizacionales propias de la nueva vitivinicultura, no han sido implementadas masivamente en el sistema productivo del oasis Este. A pesar de lo cual se destacan según datos del INV, la incorporación de 9200 ha al sistema espaldero alto en detrimento de 12000 ha de espaldero bajo, el sistema parral se ha mantenido casi constante en los últimos 20 años aumentando su superficie en 1000 o 1500ha, renovación de las plantas pero no de la estructura de conducción, colocación de malla antigranizo al 2011 la zona presenta 3600ha protegidas lo que representa tan sólo el 5.25% de la superficie total cultivada del oasis. El riego por goteo es también una tecnología que se va incorporando de forma muy lenta en el oasis debido a los altos costos que presenta.

A través de este capítulo hemos podido profundizar las características socio productivas de la zona de estudio. Los datos aquí plasmados nos permiten comprender el contexto y las particularidades en las que opera el complejo vitivinícola en el Este, el peso que tiene como zona productora y elaboradora de vino a nivel nacional y las implicancias que estas características del complejo y del oasis tienen para los pequeños productores de allí.

Podemos concluir que la Zona Este de Mendoza conserva mayoritariamente sus rasgos tradicionales por sobre los rasgos y criterios que plantea el modelo de la nueva vitivinicultura. En este sentido observamos que el impacto de la reconversión y las inversiones externas ha sido muy marginal comparado con otras zonas y que esto tiene una correlación con los niveles de exportación. Es decir, que el destino de la producción del Este es principalmente el mercado interno, esto encierra una encrucijada o paradoja para la Zona Este en el marco de los objetivos del PEVI y para los CDV en particular. Ya que la meta del PEVI es aumentar los niveles de exportación, y los CDV deben procurar la inserción de los productores y su desarrollo hacia el negocio vitivinícola, adaptando sus estrategias y mecanismos de intervención a las características y limitaciones de la zona y de sus productores. Estas pugnas entre los intereses del PEVI y las características de la zona, se tornan complejas al momento de definir acciones, y es importante tenerlas en cuenta a la hora de analizar los alcances del proyecto y las dificultades que deben sortear en su intervención en el territorio.

CAPÍTULO VI

Descripción del Caso:

Centros de Desarrollo Vitícola Zona Este

Luego de la descripción realizada sobre la zona Este de la Provincia de Mendoza y sus principales características como zona productora de vid y elaboradora de vinos. Corresponde introducir en el estudio de los Centros de Desarrollo Vitícolas (CDV) que operan en dicho oasis, sus principales acciones estratégicas, mecanismos de intervención en el territorio y desempeño de su Consejo Local Asesor.

Existen dos CDV en la zona Este. El primero tiene su área de influencia en los departamentos de Junín y San Martín, el otro abarca a los departamentos de Santa Rosa, Rivadavia y La Paz. Ambos fueron creados en el año 2007.

La falta de información precisa sobre los productores de la zona y la necesidad de realizar estudios de base para una caracterización precisa y dinámica del pequeño productor vitícola, conducen a la primera tarea que desarrollan los CDV: un relevamiento de las condiciones socio-económicas sobre los pequeños productores vitícolas (PPV) de la zona Este, principalmente aquellos que no estaban integrados, de los que no se tenía registro ni datos para ubicarlos y constituían el objetivo principal de Proyecto.

Esta etapa diagnóstica estuvo orientada a caracterizar social y tecnoproductivamente a aquel sector más vulnerables de la cadena, que fuera identificado en los propios diagnósticos del PEVI y del Programa de Apoyo al Desarrollo de los

PPV. Con tal fin, se llevó a cabo a través de una encuesta social y otra técnica (Anexo III) dicho estudio de base. La ficha se hizo por explotación ya que un productor puede tener más de una.

En el caso del oasis Este, la gran extensión, incrementaba esta complejidad, sumado a que históricamente los productores no tenían un “centro de referencia”. *“Si son de San Martín no siempre se mueven a San Martín, lo mismo con Rivadavia, no hay una concentración, si bien San Martín es el más grande de los departamentos, es más disperso eso y los hábitos mismos de los productores son más rurales entonces no se acercan tanto a la información eh esa parte es distinta* (Agente técnica del CDV). La estrategia seguida para abordar una zona tan extensa, con una gran cantidad y heterogeneidad de productores, fue salir a áreas donde se pudieran contactar a algunos referentes de la zona, como facilitadores del proceso, para llegar a los productores y realizar dicho relevamiento.

“En la primera visita tratábamos de conocer al productor, el primer objetivo era hacerla a productores que no estuvieran integrados, o sea, el sector más vulnerable, entonces si (estaban integrados) la respuesta era si, pegábamos la vuelta. En la segunda visita ya hacíamos la ficha técnica y el productor ya se enteraba que existía un CDV y todas las necesidades técnicas las podíamos ofertar nosotros, íbamos finca por finca, con dos referentes locales”. Veíamos la actividad económica, ingresos o si tenían otra actividad. Luego hacíamos una caracterización técnica, de recursos, la superficie, los rendimientos, recursos, etc.” (Agente técnico del CDV).

Una vez finalizado el proceso de relevamiento, se realizó el diagnóstico socio-técnico con la información disponible. En el año 2013, se hizo una muestra de esa población relevada y se actualizó el diagnóstico. En ese periodo que se

intenta actualizar estos datos, ya se había ejecutado PROVIAR²³ y varios productores de la zona habían incorporado tecnologías o realizado mejoramientos. Sin embargo, uno de los ingenieros señala, *“Nosotros trabajamos con un sector muy pobre, y ese sector cuando lo fuimos a relevar a los 2 años, o ya se había muerto, o había vendido la finca, entonces te rompía el esquema y tenías que relevar al de al lado”* (Agente técnico del CDV)

Los primeros años del proyecto, estuvieron orientados a construir el “Sistema de información territorial”, a partir del relevamiento que se realizó y el cual les permitió comenzar a diseñar algunas acciones e intervenciones en el territorio.

Los Departamentos de Santa Rosa, Rivadavia y La Paz suman 75.600 hectáreas, de las cuales 36.230 están cultivadas, y de esas 26.074,3 son de vid. El Centro de Desarrollo cuenta con 3076,4 hectáreas de viñedos registradas, las cuales representan un 1,96% del total provincial cultivado con vid.²⁴ Las variedades de mayor superficie cultivada en el área bajo estudio son: Criolla Grande, Bonarda, Cereza, Malbec y Pedro Giménez, entre otras, con destinos a mosto, vinos de media y alta calidad enológica, tanto blancos como tintos, producción de uva de mesa y pasa.

Según este mismo relevamiento, este CDV trabaja con 79 productores como beneficiarios directos a quienes se los asesora en finca y en charlas de capacitación, y con al menos 289 productores como beneficiarios indirectos quienes sólo asisten a charlas de capacitación o difusión o realizan consultas en las oficinas de las Agencias de Extensión Rural INTA de Santa Rosa y de Rivadavia.

²³ “Programa de Financiamiento a Productores Vitícolas y su Integración al Negocio Vitivinícola”

²⁴ Datos extraídos del relevamiento “Caracterización productiva y socioeconómica de los pequeños productores vitícolas del Centro de Desarrollo Vitícola Santa Rosa-Rivadavia-La Paz

El otro CDV de la zona Este, comprende la zona de influencia del Departamento de San Martín y Junín. Según datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura posee el 27% de la superficie cultivada con vid sobre un total de 42.431 ha. a nivel provincial y el 19% a nivel nacional (221.202 ha.).

Las variedades de mayor superficie cultivada en el área bajo estudio son: Criolla Grande con 8.090 ha, Cereza con 7.227 ha, Bonarda con 4.947 ha, Pedro Giménez con 3.067 ha, Moscatel Rosado con 2.445 ha y Malbec con 2.303 ha, entre otras. El destino de estas variedades son mosto, vinos de alta calidad, tanto blancos como tintos, producción de uva de mesa y pasa. San Martín tiene una importante superficie cultivada con los varietales Criolla Grande (5.882 ha), Cereza (5.465 ha) y Bonarda (3.785 ha), donde se destacan en los distritos de Alto Salvador, Chapanay y Montecaseros., en los distritos de Medrano y Rodríguez Peña se encuentra la mayor superficie de la variedad Malbec y Chardonnay (Datos del Observatorio Vitivinícola)

En el cuadro que sigue, se muestran una síntesis de los datos duros que forman parte de la caracterización socio-productiva de los CDV Zona Este.

En el caso del CDV Santa Rosa- Rivadavia – La Paz, a través de datos relevados a 85 propiedades de la zona que corresponden a 72 productores, los cuales cuentan con viñedos de no más de 30 hectáreas. Estas unidades de análisis fueron tomadas en forma estadísticamente representativa de una muestra base de 437 propiedades correspondientes a 368 productores, la cual posteriormente se ponderó para ampliar los resultados a toda la muestra. El CDV San Martín-Junín, realizó su diagnóstico sobre un total de 396 productores registrados (251 pertenecientes a San Martín y 145 a Junín) se diseñó una muestra de 59 casos (32 de San Martín y 27 de Junín). La superficie relevada por el CDV fue de 3.800 ha., la misma representa un 9% de lo cultivado con vid entre ambos departamentos.

6.1 Caracterización de los productores relevados

| Variables | CDV Junín-San Martín²⁵ - Santa Rosa-Rivadavia-La Paz²⁶ |
|--|---|
| Edad de los productores | El promedio se sitúa alrededor de los 60,3 años . |
| Nivel de instrucción de los productores vitícolas | La mitad de los PPV de los CDV poseen nivel de instrucción primaria . Solo un 13% no tiene ningún nivel de instrucción . |
| Residencia del productor en la finca | El 43% de los productores encuestados de Junín- San Martín y el 58% de Santa Rosa-Rivadavia y La Paz viven en la finca y el 57% (226 casos) de San Martín-Junín y el 42% de Santa Rosa-Rivadavia y La Paz tiene otra residencia , por lo general cercano a un centro urbano donde dispone de mayor servicios e infraestructura. |
| Continuidad de jóvenes | El 50% de los productores (197 casos) manifiesta que los jóvenes de su familia continuarán o al menos hay algún joven que tiene intenciones de continuar con la actividad vitícola , formando parte del emprendimiento familiar. En tanto el otro 50% no hay jóvenes que deseen continuar con la actividad . |
| Fuentes de ingreso | En promedio los productores poseen una superficie cultivada con vid de 7,5 ha , muy pequeña como para satisfacer las necesidades básicas de la familia del productor. En la zona de San Martín y Junín 40% (160 casos), declara tener como única fuente de ingreso la producción vitícola , el 59% restante (231 casos) tiene otras fuentes de ingreso complementarias a la vitícola. En el caso de |

²⁵ Sobre un total de 396 productores registrados (251 pertenecientes a San Martín y 145 a Junín) se diseñó una muestra de 59 casos (32 de San Martín y 27 de Junín) a los cual se aplicó los instrumentos de recolección de datos. La superficie relevada por el Centro de Desarrollo fue de 3.800 ha., la misma representa un 9% de lo cultivado con vid entre ambos departamentos.

²⁶ se analizó los datos relevados a 85 propiedades de la zona que corresponden a 72 productores, las cuales cuentan con viñedos de no más de 30 hectáreas. Estas unidades de análisis fueron tomadas en forma estadísticamente representativa de una muestra base de 437 propiedades correspondientes a 368 productores, la cual posteriormente se ponderó para ampliar los resultados a toda la muestra.

| | |
|--|--|
| | Santa Rosa-Rivadavia y La Paz, este porcentaje es mayor ya que el 77,6% de las familias además de los ingresos de origen vitivinícola cuentan con otros complementarios. |
| Cantidad de fincas | En promedio cada productor tendría 1,3 fincas. Se identificó que el 71-80% (280 casos) posee sólo una finca y el 21% (83 casos) posee más de una finca. |
| Superficie cultivadas con vid, cultivada con otro cultivo e inculca | En promedio los productores poseen explotaciones de 9.6 ha de las cuáles 7.5 ha están cultivadas con vid. El 78% (2973 ha) está cultivado con vid, el 7% (con otros cultivos). |
| Rendimientos promedios | El rendimiento promedio es de 199 qq/ha (quintales por hectárea) siendo el valor máximo 450qq/ha y el mínimo 6qq/ha. |
| Edad de los viñedos | En promedio se cuenta con cultivos de 33 años. El 59% (900 casos) ha sido cultivado hace más de 20 años. |
| Integración vertical | El 27% aprox. mantiene una integración con Bodegas, destacando que la principal vinculación se debe a los beneficios otorgados por los Establecimientos (principalmente por la asistencia técnica, el 40% por el otorgamiento de insumos y un 39% para obtener otros beneficios como anticipo de dinero, participación en programas de integración y financiamiento.) |
| Integración horizontal | Sólo el 14% (55 casos) actualmente forma parte de una entidad de productores en el presente 80% (308 casos) de los productores manifiesta estar dispuesto a integrarse horizontalmente, sin embargo y el 9% (37 casos) formó parte de una entidad de productores en el pasado. |
| Trabajo y Empleo Dirección técnica de la finca | En la mayoría de los casos cada productor administra su finca y toma las decisiones inherentes a su funcionamiento. Analizando la información relevada entre el 80 y 90% de los productores responde a este sistema de administración, el 10% (45 casos) de las fincas son dirigidas por contratistas y el 7% o más son administradas por otras formas, donde se destacan familiares involucrados en la actividad. |

| | |
|---|--|
| Asesoramiento o técnico | 22,9% de las propiedades (100 casos) se trabaja bajo el asesoramiento permanente de un técnico , generalmente desde las instituciones públicas y privadas y los establecimientos vitivinícolas. Quedando una alta proporción del 77,1%, correspondiente a 337 casos en que el productor se guía por sus propios conocimientos y/o por el asesoramiento esporádico de técnicos de INTA. |
| Contratista | Un 20-30% (114 casos) mantienen esta forma de administración por tradición y de optimización del tiempo relacionado a las labores culturales. |
| Obreros permanentes | El 15% de los productores relevados contrata mano de obra permanente siendo en su totalidad obreros masculinos. |
| Obreros temporarios | El 80-90% de los productores encuestados, manifiestan contar con mano de obra temporaria para realizar trabajos específicos, el resto, es decir, el 6% (25 casos) al ser productores muy pequeños realizan dichas actividades de forma familiar. |
| Maquinaria, tractor y pulverizadores | 70-80% (350 casos) de los productores encuestados trabajan sus explotaciones con tractor propio . El 80% (317 casos) de los productores manifiesta trabajar con pulverizadoras propias , de las cuales el 78% (247 casos) está en buen estado. Pero al igual que en el caso de los tractores, más del 80% de las pulverizadoras tienen una antigüedad de 15 años o más , incurriendo también en una descapitalización del productor. |
| Tipo de variedad por color | La predominancia entre los productores encuestados es de variedades Rosadas de alto rendimiento. |
| Sistemas de conducción | El sistema de conducción que predomina es el parral con un 60% (1031 cuarteles), debido a los altos rendimientos que se producen, por las características de la zona. |
| Sistema de riego | El sistema de riego utilizado es superficial , regando por melga o inundación. En el caso de la zona de Rivadavia, La Paz y Santa Rosa el sistema de riego predominante entre los productores relevados es el |

| | |
|---------------------------|--|
| | sistema por surcos, Le sigue el sistema de riego por melgas presente en 122 cuarteles (9,8%). |
| Recurso Hídrico | El 59% (374 casos) de las fincas utilizan sólo agua de turno , que no llega a ser suficiente para la demanda de los cultivos. El 33% (212 productores), puede complementar el riego con agua subterránea y sólo el 7% (46 productores) no disponen de agua superficial, teniendo que utilizar solo agua subterránea. La conducción del agua dentro del predio de la finca se realiza en el 99,53% de los casos relevados por acequias no impermeabilizadas disminuyendo así la eficiencia de conducción hasta el cuartel. |
| Problemas de nivel | El 95,38% de los cuarteles (1197 casos) se encuentran en buenas condiciones de nivel . Los productores que no disponen de maquinaria son los que mayor problemas de desnivel presentan representando un 11% (172 carteles), el resto y los que tienen mayor escases de agua son los que continuamente realizan retoques de nivel luego de los primeros riegos. |
| Salinidad | No hay mayores problemas de salinidad , sólo el 8% (125 cuarteles) presenta esta situación. |
| Hoja de malvón | Existe un 69% de productores que manifiestan tener dicha enfermedad en sus viñedos , sobre todo en aquellos que tienen estructuras muy antiguas y con recambio varietal por medio de injertos. En el caso del diagnóstico de Santa Rosa-Rivadavia y La Paz se determinó diferentes grados de afectación: el 68,1% de los cuarteles evaluados presenta menos del 6% de plantas afectadas por hoja de malvón, siendo el 9,9% de cuarteles los más afectados. |
| Control de malezas | Casi el total de los productores realizan de alguna manera un control de las malezas, sea mecánico, químico o mixto . Aquellos que disponen de tractor y maquinarias adecuadas realizan hasta cinco pasadas. Los que no disponen de maquinaria realizan un control químico utilizando herbicidas. |
| Tipo de poda | El tipo de poda que se utiliza predominantemente entre los productores encuestados es el mixto ya que en 1099 cuarteles |

| | |
|--|---|
| | (87,56%) se utiliza, en menor frecuencia le sigue la poda corta con un 10,68% (134 cuarteles), y en un 0,96% (12 cuarteles) se realiza poda larga. |
| Fallas y pérdidas por granizo y/o heladas | El 60% de productores admiten que tiene fallas , en algunos casos con porcentaje mayores al 25%.. En relación a los accidentes climáticos sólo el 28% (420 casos) manifiestan no tener daños por granizo, lo que demuestra que las tormentas granizeras abarcan pequeñas lonjas de daño, comparada con la superficie total de la zona de estudio que es de 42.431 hectáreas. El 64,5% de los cuarteles relevados ha sufrido daños por granizo en los últimos 5 años, predominando valores de pérdida del 21% al 30%, en menor medida daños de hasta el 20% y en valores del 31 al 50%, mientras que el 8,06% sufrió daños superiores al 50% de su producción, trayendo esto aparejado una descapitalización del productor. En lo que hace a las heladas, en promedio en los últimos 5 años casi la mitad de los cuarteles relevados (45,35%) estuvo exento de este tipo de daños, mientras que el resto ha sufrido en la gran mayoría (519 cuarteles) daños superiores al 10%. |
| Análisis | El 90% (571 fincas) no realiza ningún tipo de análisis. |
| Nutrición | Generalmente, la mayoría de los productores, el 86% (543 fincas) realiza fertilización con productos tradicionales y granulados , existiendo un 50% (316 fincas) que utiliza compuestos orgánicos. Dichas aplicaciones se realizan también en forma tradicional, sin tener en cuenta el análisis de fertilidad. |
| Tratamientos | La disminución de rendimientos también es provocada por distintas enfermedades, para las cuales se han hecho tratamientos preventivos. En general se efectúan entre 2 y 3 tratamientos preventivos , aunque hay fincas en que por falta de recursos no se hace ningún tipo de tratamiento. |
| Destino de la Producción | En cuanto al destino de la uva, en los últimos tres años relevados 2010, 2011 y 2012, se verifica un cambio de destino en la comercialización de la uva. En el año 2010, el destino principal de la producción fue la venta y elaboración en partes iguales , y en el 2011 y 2012 más |

| | |
|--|--|
| | de un 80% de la uva fue destinada a la venta y el resto a la elaboración |
| Interés en recibir capacitación | El 80/ 90,2% de los productores encuestados) muestra interés en recibir capacitaciones sobre diferentes temas técnicos y asociativos como pueden ser la utilización de abonos, fertilizantes y agroquímicos; alternativas de riego, sistemas de riego superficial y presurizado; prevención y control de enfermedades, plagas, malezas y heladas; Gestión de costos y comercialización; Cosecha, poda, labores culturales en general, injertos y nuevas variedades. |

Como conclusiones de la información relevada por los CDV sobre su población objeto, se destaca la existencia de una población envejecida, más del 50% de los productores es mayor de 60 años, y un 40,7% tiene entre 40 y 60 años. Este dato refleja una importante amenaza para la continuidad de la pequeña viticultura, que ya fue señalada en diagnósticos anteriores. El desinterés por continuar el trabajo de la finca por parte de los hijos de los productores, es incentivado por los mismos padres, que no quieren que sus hijos, sufran las dificultades que ellos han atravesado a lo largo de su historia en su producción. En muchos casos, los jóvenes prefieren estudiar, o buscar empleos en la ciudad. Si bien hay una mitad que tiene hijos con intenciones de continuar, esto significa un factor muy importante a trabajar por los CDV, siendo uno de sus componentes de acción, promover estrategias para incentivar la participación de los jóvenes.

En promedio los productores poseen una superficie cultivada con vid de 7,5 ha. La mayoría de los productores posee una sola propiedad (80%). Respecto a las fuentes de ingreso, al ser en su mayoría superficies muy pequeñas, y con muy baja rentabilidad para lograr satisfacer las necesidades básicas, los productores se ven obligados a buscar ingresos complementarios, reflejando las nuevas condiciones a la que esta expuestas los sujetos rurales para continuar en sus fincas.

Respecto a los tipos de variedad y rendimientos, se sigue la característica en general de todo el oasis basado en la producción de uvas rosadas, comunes y orientadas a lograr grandes cantidades o rendimientos, seguidas por variedades tintas, principalmente el varietal característico de la zona Bonarda. Las uvas son destinadas principalmente a la venta (ya sea para elaboración de mosto como para elaborar vino), o a elaboración de vino como tercero mientras que una muy pequeña fracción se seca para pasa. El destino de la producción ya sea para venta directa o elaboración, depende de los rendimientos anuales, pérdidas productivas generadas por accidentes climáticos, entre otros. El margen cada vez menor de ganancia en precio de la venta, obliga en muchos casos a vender dicha producción disponiendo así de dinero más rápido para invertir en la propiedad. Este comportamiento se invierte en años de buena producción y buen precio de vino generando reservas de capital para años malos.

En cuanto a los viñedos hay una alta proporción de mucha antigüedad (mayores a 25 años), por lo que no ha habido recambio varietal últimamente, con variedades en su mayoría de alta productividad, pero los rendimientos ya sea por falta de plantas, falta de agua, o daños por contingencias climáticas o enfermedades, se ven reducidos en promedio a 198 quintales por hectárea (19800 kg/ha). Sumado a la descapitalización que sufre el productor que impide realizar las curaciones, tratamientos y análisis correspondientes para evitar estas pérdidas.

El porcentaje de integración vertical, con alguna bodega o cooperativa es bajo alrededor del 25%, la mayoría lo hace para recibir asistencia técnica a cambio, entre otros beneficios. El nivel de integración horizontal es aún más bajo, alrededor del 15% actualmente forma parte de una entidad de productores. Aunque un porcentaje grande estaría dispuesto a formar parte de grupos asociativos, las experiencias anteriores frustradas, hacen que sea muy difícil volver a confiar, romper pre-juicios que permitan consolidar grupos. Este también se convierte en un desafío importante de los Centros.

En la mayoría de los casos cada productor administra su finca y toma las decisiones inherentes a su funcionamiento. Solo un 22,9% de las propiedades trabaja bajo el asesoramiento permanente de un técnico, quedando una alta proporción del 77,1%, en que el productor se guía por sus propios conocimientos y/o por el asesoramiento esporádico de técnicos de INTA. Estos datos demuestran la cultura que prima en los productores de administrar y tomar las decisiones solo. No están acostumbrados a recibir sugerencias o asesoramientos de ingenieros, que muchas veces es visto como un extraño y se resisten a incorporar sus sugerencias.

La disponibilidad de maquinarias en buen estado es de fundamental importancia para la realización de tareas y prevención de enfermedades, en este sentido sólo el 56% de las fincas encuestadas cuentan con tractor y pulverizadora propios, siendo más alto este porcentaje en Junín y San Martín, el resto debe contratar los servicios. Recordando que en promedio los productores cuentan con superficies que oscilan las 7,5 ha, el uso de los tractores es bajo y por eso conservan la maquinaria en condiciones durante varios años y sin perspectivas de modernización.

Por último, es importante resaltar la situación crítica que sufren los PPV respecto al recurso hídrico. En muchos casos deben complementar con riego subterráneo, lo que origina un costo muy alto de energía. La tecnificación del riego mediante goteo es todavía para la mayoría de los pequeños productores difícil de implementar, por tres motivos, no cuentan con una perforación en la propiedad, no cuentan con espacio suficiente para destinar al almacenamiento del agua de turno, o no cuentan con recursos financieros para afrontar esa inversión.

Todos los datos que se han presentado definen la situación socio-productiva de los PPV que se concentran en la zona Este y fueron relevados gracias al estudio que llevaron a cabo los agentes técnicos territoriales del Proyecto. Nos dan una idea

de los niveles de vulnerabilidad y de que tan cerca o lejos están de cumplir con las condiciones que esta nueva vitivinicultura de calidad a la que aspira el Plan Estratégico y el mercado en general. Así mismo también les da una idea clara a los coordinadores del Proyecto sobre las acciones que deben ser priorizados y en qué medida. Esta priorización de acciones se establece a través de los Planes Operativos Anuales, y es en esta matriz donde se definen los principales mecanismos de intervención de los CDV, sus metas, indicadores definidos, en este caso, por los CDV de la Zona Este. En base a la información contenida en los Planes Operativos Anuales (2008-2014) de los CDV Zona Este, se presenta a continuación una sistematización de los principales componentes y actividades planificadas a lo largo de estos años. Es necesario aclarar respecto al CDV Junín- San Martín se tuvo acceso a los POA correspondientes a los periodos 2008 2009/2010, 2013/2014, 2014/2015. Faltan POA del periodo 2011/2012. Del CDV Santa Rosa, La Paz, Rivadavia se sistematizaron los POA del año 2008, 2013/2014. Faltando los correspondientes al año 2009/2010, 2011/2012. Como se podrá observar, hay años en los que los componentes cambian o cambia su denominación. También que dentro de un mismo componente, varían las actividades año tras año.

6.2 Principales mecanismos de intervención -CDV-Zona Este

| COMPONENTES | OBJETIVOS Y ACCIONES |
|----------------------------------|--|
| GESTIÓN INSTITUCIONAL | 2008/2009 Asistir y tener presencia en la oficina del CDV. Gestión administrativa. Asistir al Concejo Local Asesor. Revisar encuestas y fichas técnicas Mantener y fomentar la interacción entre las instituciones miembros del concejo. Registrar, sistematizar y archivar toda la información y/o documentación del CDV. |

| | |
|---|---|
| | <p>Elaborar rendiciones de gastos y elevar a Coordinación INTA - COVIAR.</p> <p>Elaborar y elevar informes mensuales y trimestrales a A.T.T.</p> <p>Convocar via (mail, teléfono, invitación personal) a los miembros del Consejo Local Asesor, pequeños productores vitícolas y público en general (2009/2010)</p> <p>Incorporar datos faltantes de acuerdo al sistema productivo de la zona y manejo.</p> <p>Visitar a los representantes de las instituciones relacionadas con el CDV. (2009/2010)</p> |
| INTER- INSTITUCIONAL | <p>Lograr vínculos entre instituciones involucradas en el territorio.</p> <p>Identificar y conocer las instituciones presentes en el territorio.</p> <p>Fortalecer la participación del CDV en la Mesa de Instituciones involucradas en el territorio. (2009/2010)</p> <p>Generar actividades desde la mesa de instituciones. (2009/2010)</p> |
| SISTEMA DE INFORMACIÓN TERRITORIAL | <p>2008 CDV Santa Rosa, La Paz, Rivadavia</p> <p>Elaborar, realizar, sistematizar y analizar fichas técnicas de productores.</p> <p>Colaborar en la elaboración del diagnóstico zonal.</p> <p>Identificar, planificar y realizar capacitaciones de acuerdo a las necesidades de capacitación y formación de los productores.</p> <p>Caracterizar productores para formar grupos.</p> <hr/> <p>2009/2010 CDV Junin- San Martin</p> <p>Elaborar y mantener actualizado el diagnóstico zonal. Geo-referenciado que sirva para el análisis territorial de datos.</p> <p>Visitar a los productores de la base de datos para generar instancias de participación.</p> |

| | |
|-------------------------------------|---|
| | <p>Realizar encuestas, relevar demandas y permanecer en contacto con los productores.</p> <p>Realizar, sistematizar y analizar ficha técnicas</p> <p>Caracterizar productores para formar grupos.</p> <p>Actualizar el sistema de información.</p> |
| APOYO TÉCNICO A PRODUCTORES | <p>Desarrollar giras técnicas a fincas.</p> <p>Asistencia técnica a demandas puntuales en el CDV.</p> <p>Planificar y desarrollar las giras.</p> <p>Visitar fincas de productores.</p> <p>Brindar asistencia a productores de la zona de influencia.</p> |
| ORGANIZACIÓN Y ASOCIATIVISMO | <p>2008 CDV Santa Rosa, La Paz, Rivadavia</p> <p>Realizar encuentros entre productores organizados y no organizados.</p> <p>Formación de grupos de productores.</p> <p>Conocer diferentes experiencias de trabajo en grupo de productores.</p> <p>Fomentar la integración de productores a grupos de trabajo</p> |
| | <p>2009/2010 (CDV)</p> <p>Formación de grupos de productores. Cambio Rural, Subsecretaria de DRyAF, Minufundistas</p> |
| CAPACITACIONES | <p>Temas principales para miembros del CLA</p> <p>Nutrición riego, asociativismo, parcelas demostrativas.</p> <p>Trazabilidad y Calidad.</p> <p>Sistema Vitivinícola Argentino (rol de la viticultura mendocina en Argentina y en el mundo).</p> <p>Formas Asociativas entre productores.</p> <p>Desarrollo rural y territorial.</p> |
| | <p>2008 CDV Santa Rosa, La Paz, Rivadavia</p> <p>Temas principales para productores:</p> <p>Situación Vitivinícola Mundial</p> <p>Situación Vitivinícola Argentina</p> <p>Asociativismo /Organización de productores</p> |

| | |
|--|--|
| | <p>Desarrollo Rural</p> <p>Productores</p> <p>Nutrición del viñedo-Fertilización</p> <p>Manejo de suelos salinos /Riego</p> <p>Poda y sistemas de conducción</p> <p>Mantenimiento y uso correcto de pulverizadoras.</p> <p>Prevención de enfermedades/Tratamientos fitosanitarios</p> <p>Manejo de canopia</p> <p>Asocitivismo /Organización de productores</p> <p>Parcelas demostrativas</p> |
| DIFUSIÓN PARA LA TOMA DE DECISIONES | <p>Elaboración de material de difusión vitivinícola.</p> <p>Entregar fichas de divulgación técnica en todos los espacios de intervención del CDV.</p> |
| JÓVENES | <p>Programar encuentros con jóvenes articulando con áreas de juventud de los municipios, escuelas técnicas.</p> <p>Articular con escuelas de perfil agrícola industrial de la zona.</p> |
| DIFUSIÓN PROYECTOS PEVI | <p>Promocionar el proyecto BID, FODAPP, PITEC</p> <p>Planificar y coordinar con COVIAR las reuniones de promoción.</p> |
| EVALUACIÓN DEL POA | <p>Monitoreo por medio de informes trimestrales.</p> <p>Planificar reuniones de intercambio de información con CDVs</p> |
| EVALUACIÓN Y PLANIFICACIÓN 2009 | <p>Evaluar al Agente Técnico Territorial</p> <p>Planificar las actividades del año</p> <p>Redactar un informe de desempeño del ATT.</p> <p>Dar propuestas que mejoren el desempeño del CDV y den continuidad a las actividades positivas para el CDV</p> <p>Dar propuestas que mejoren el desempeño del CDV y den continuidad a las actividades positivas del CDV</p> <p>Planificar las actividades del próximo plan operativo</p> |

| | |
|---|---|
| <p>ACCIONES DE PLANIFICACIÓN, SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN</p> | <p>2012/2013 2013/2014 2014/2015</p> <p>Registrar, sistematizar y archivar toda la información y/o documentación del CDV.</p> <p>Elaborar rendiciones de gastos y elevar a Coordinación INTA - COVIAR.</p> <p>Elaborar y elevar informes de avances de POAS a coordinación INTA - COVIAR.</p> <p>Dar propuestas que mejoren el desempeño del CDV y den continuidad a las actividades positivas del CDV</p> <p>Poner en común los trabajos realizados y dificultades encontradas.</p> |
| <p>ACCIONES DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA</p> | <p style="text-align: center;">2012/2013</p> <p>Planificar y desarrollar las giras.</p> <p>Visitar fincas de productores.</p> <p>Brindar asistencia a productores de la zona de influencia y demandas puntuales al CDV</p> <p>Ciclo de capacitaciones</p> <hr/> <p style="text-align: center;">2013/2014</p> <p>Conocimiento tecno-productivo</p> <p>Acciones de transferencia de conocimiento socio-organizativo</p> <p>Fomentar la integración de productores a grupos de trabajo.</p> <hr/> <p style="text-align: center;">2014/2015</p> <p>Realizar encuentros entre productores organizados y no organizados.</p> <p>Formación de grupos de productores. PROFEDER, MINIFUNDIO - CAMBIO RURAL, ETC.</p> <p>“ de conocimiento tecno-productivo y socio-organizativo” (Santa Rosa)</p> |
| <p>ACCIONES DE INNOVACIÓN</p> | <p style="text-align: center;">2012/2013</p> <p>Realizar encuentros entre productores organizados y no organizados.</p> |

| | |
|---|--|
| <p>ORGANIZACIONAL DE PRODUCTORES</p> | <p>Conocer diferentes experiencias de trabajo en grupo de productores.</p> <p>Fomentar la integración de productores a grupos de trabajo.</p> <hr/> <p style="text-align: center;">2013/2014</p> <p>Estudio de Margen Bruto</p> <p>Organización y gestión de Encuentro de Tractores</p> <p>Organización de eventos en forma conjunta con los municipios (Vino Noviembre al Este y Vinos de Medrano en Medrano)</p> <p>Organización y gestión de la Feria de proveedores vitivinícolas (Santa Rosa)</p> <hr/> <p style="text-align: center;">2014/2015 (CDV Junín-San Martín)</p> <p>Organización y gestión de encuentros de la Asociación de Vinos Caseros</p> <p>Costos Vitícolas y productivos Seguimiento de registros de actividades de productores</p> <p>Seguro Solidario Agrícola</p> <p>Proveedores de servicios</p> <hr/> <p style="text-align: center;">2014/2015 (CDV Santa Rosa- Rivadavia- La Paz)</p> <p>Estudio de Margen Bruto</p> <p>Registración de las actividades de los productores</p> <p>Registro de los gastos operativos y fijos del productor</p> |
| <p>ACCIONES DE DIFUSIÓN PARA LA TOMA DE DECISIONES</p> | <p style="text-align: center;">2012/2013</p> <p>Elaboración de material de divulgación vitivinícola.</p> <p>Dar difusión sobre los temas generales para el cultivo de la vid, a través de folletería, salida en radios locales, publicación en boletines de divulgación, etc.</p> <p>Mantenimiento de parcela de variedades no tradicionales de vid</p> <p>Realizar las actividades para la organización de la semana cultural, para la organización y coordinación</p> |

| | |
|--|---|
| | <p>con Bodegas Locales y para la organización de la Feria. Degustación Malbec en Medrano</p> |
| | <p style="text-align: center;">2013/2014</p> <p>“Acciones de difusión y promoción de programas y proyectos de apoyo al sector”</p> <p>Elaboración de material de divulgación vitivinícola. Dar difusión sobre los temas generales para el cultivo de la vid, a través de folletería, salida en radios locales, publicación en boletines de divulgación, etc. Mantenimiento de parcela de variedades no tradicionales de vid</p> |
| | <p style="text-align: center;">2014/2015</p> <p>“Acciones de difusión y promoción de programas y proyectos de apoyo al sector”</p> <p>Realizar evento de vino en Medrano Participación con productores de vendimia de Junín y San Martín Tareas para llevar a cabo vino noviembre en el Este Participación en líneas de investigación vitícolas 2014/2015 (CDV Santa Rosa- Rivadavia-La Paz) Realización de controles, analizar eficiencia de control y poscosecha del material tratado Feria Ganadera de Santa Rosa Participación en feria difundiendo programas y líneas para la vitivinicultura Dar difusión sobre los temas generales para el cultivo de la vid, a través de folletería, salida en radios locales, publicación en boletines de divulgación, etc.</p> |
| ACCIONES DE VINCULACIÓN AL FINANCIAMIENTO Y LA COMERCIALIZACIÓN | <p>Planificar y coordinar con COVIAR y otros las reuniones de promoción. Planificar y coordinar con otras entidades, las reuniones de difusión Proyectos COVIAR y líneas de financiamiento acordes al sector.</p> |

| | |
|---|--|
| ACCIONES DE FORTALECIMIENTO DEL CLA | 2012/2013 |
| | Organizar y participar de reuniones de CLA Mantener y fomentar la interacción entre las instituciones miembros del consejo. |
| | 2013/2014 |
| | Visitar representantes de las instituciones relacionadas con el CDV |
| | 2014/2015 |
| | Visitar a los representantes de las instituciones relacionadas con el CDV. |
| ACCIONES DE CANALIZACIÓN DE LAS DEMANDAS | 2012/2013 |
| | Asistencia a escuelas técnicas y Tecnicaturas. Visitas, reuniones y actividades de trabajo en conjunto entre instituciones y productores (CDV Sata Rosa) |

Mediante este cuadro de elaboración propia en base a los POA podemos observar la evolución de algunos componentes del Proyecto, su permanencia a lo largo de los años y su cambio de denominación.

Desde los inicios del Proyecto (2007-2010) el primer componente estaba ligado a la *gestión institucional*, allí se resumen actividades administrativas, de seguimiento (informes) y también algunas acciones orientadas a la articulación interinstitucional, principalmente con el objetivo de comenzar a generar nexos de los CDV con otros organismos, teniendo en cuenta que todavía no estaba conformado su CLA. Luego vemos como a partir del año 2012, muchas de estas actividades se engloban en el componente de *acciones de planificación, seguimiento y evaluación*, también incluye tareas de sistematización de información y documentación del CDV, seguimiento de avances a través de informes. Los mecanismos de evaluación no son muy explícitos en cuanto a la forma en que se llevan a cabo. Si bien del 2008 al 2009, se fija un componente exclusivo de *evaluación* de lo planificado podemos deducir que ésta se da a partir de la reflexión sobre las dificultades encontradas y propuestas de mejoras y reformulación interna

de algunas líneas de acción del proyecto, realizada por los propios técnicos e ingenieros del Proyecto.

El componente de *Sistema de Información Territorial* se fija en el POA del año 2008 y 2009/2010, tiene que ver con la tarea inicial que tuvieron los CDV de generar su base de datos e información sobre los productores. Luego a partir del 2012 ese componente desaparece y se priorizan las acciones de transferencia tecno-productivas.

Las acciones del componente “*Jóvenes*”, orientado a fomentar encuentros con jóvenes rurales en conjunto con otras instituciones, se observa en los primeros años del proyecto, desapareciendo luego de la agenda del CDV.

Dentro de los componentes que han sido priorizados a lo largo de todos los años se encuentra, el tema de *organización y asociativismo*, a partir del año 2012 se engloba través del componente: acciones de “*Innovación organizacional de productores*” y “*de conocimiento socio-organizativo*”, los mecanismos de intervención en este objetivo están orientados a la realización de encuentros entre productores integrados y no integrados, difusión de experiencias ligadas al asociativismo, organización de eventos y formación de grupos de productores.

El “apoyo técnico a productores”, o “acciones de transferencia de conocimiento tecno-productivo” se relaciona con el principal objetivo del Proyecto es la transferencia tecnológica e innovación tecnoproductiva.

El otro componente priorizado de manera constante se refiere a la *difusión de información para la toma de decisiones* (divulgación de datos, información clave del sector), difusión de líneas de financiamiento, proyectos y programas de apoyo al sector, actividades y aquí se incluyen la organización de eventos de promoción local (degustaciones, ferias, etc). Las capacitaciones son acciones permanentes, incluidas en el componente específico de “*capacitaciones*” y luego en “*acciones de transferencia de conocimiento*”. Las mismas están dirigidas a productores y

miembros del CLA. La Asistencia Técnica y Capacitaciones se realizan bajo dos modalidades: (1) Individual: mediante la asistencia personalizada en función del diagnóstico de cada productor a partir de la información provista por la ficha técnica y (2) Colectiva: mediante la realización de reuniones demostrativas en finca y reuniones informativas (talleres de trabajo, exposición de resultados, información, divulgación, de actualización).

A partir del 2012 también se observa un componente fijo, de acciones para el “*Fortalecimiento del Capital Social*”, a través de las siguientes mecanismos: organización y de reuniones de CLA, y la interacción entre las instituciones miembros del Consejo

Por último, es importante señalar, de acuerdo a los informes de avance de los CDV, las principales dificultades en el logro del Proyecto, identificadas por los agentes técnicos:

Recursos humanos:

- Falta de adecuación de los equipos de trabajo a la población de pequeños productores.
- Escasos profesionales para abarcar el área de influencia del Centro y cumplir con las actividades previstas y la demanda creciente de asistencia por parte del sector primario.

Recursos económicos e infraestructura:

- Escasos fondos para gastos operativos
- Escasa disponibilidad de vehículos para sostener una adecuada frecuencia de asistencia y visitas a las localidades del área de influencia del CDV. Baja conectividad (internet)
- Escasos recursos económicos para el normal desarrollo del ensayo de las variedades no tradicionales

Participación:

- Escasa participación activa de las reuniones de Consejo Local Asesor
- Falta de representatividad de los productores a nivel regional
- Baja participación de los productores en las actividades de capacitación, por la situación coyuntural y desinterés en acciones asociativas
- Consejo Local Asesor sin propuestas activas y escasa participación de los representantes gubernamentales en el CLA
- Falta de representación de instituciones del territorio, sector vitivinícola con falta de organización

Hasta aquí, hemos expuesto a través de la sistematización hecha de los POAS, e informes de avance, los principales componentes (o acciones estratégicas) y mecanismos de acción llevados a cabo por los CVD de la Zona Este. A pesar de las dificultades señaladas en la ejecución del Proyecto, se ha logrado avanzar en la consecución de muchos de los objetivos y actividades señaladas en el cuadro anterior. Siguiendo los resultados reflejados en el informe de gestión de los CDV del 2013, se destaca, que a través de los dos CDV de la Zona Este a esa fecha se han beneficiado en forma directa a: 2.451 productores: 870 mediante visitas a fincas, 135 en giras técnicas, 1016 en capacitaciones, 364 en jornadas de difusión de información para la toma de decisiones y 61 en grupos integrados. Como principales resultados del trabajo de los CDV Zona Este, se destacan el evento “Vinos de Medrano en Medrano que busca vincular a los productores y bodegueros de la zona, revalorizar la cultura, la producción local y la integración del sector primario e industrial. Y el evento “Vino Noviembre al Este” que consiste en degustaciones en cuatro de los cinco departamentos de la Zona.

6.3 Consejo Local Asesor

Una de las características que se destaca del Proyecto CDV es su componente social. Es decir, no solo la intención de trabajar con el productor y su familia, en conexión con el territorio donde está inserto, sino también fortalecer el Capital Social de los productores. Entendido como “*Aspectos de las organizaciones sociales tales como las redes, las normas y la confianza que facilitan la acción y la cooperación para beneficio mutuo*” (Putnam, 1993). Suponiendo que la pertenencia a estas redes proporcionan mayores beneficios a aquellos que forman parte de las mismas o que poseen ese capital que a los que no.

No pretendemos realizar una evaluación del impacto de los CDV en la generación de capital social, sino simplemente analizar qué tipo de relaciones, actores, temáticas y acciones se dan en este ámbito. Con ese objetivo, realizamos una sistematización de las Actas del CLA de los CDV de la Zona Este, para luego complementarlo en el capítulo siguiente con el análisis de las entrevistas realizadas a productores y actores institucionales del CLA.

A continuación se realiza una descripción del contenido de las actas de las reuniones tenidas por el Consejo Local Asesor que integran los dos Centros de Desarrollo Vitícolas de la Zona Este, de 2007 a 2014. La información allí contenida permite realizar un análisis descriptivo acerca de los actores presentes y participantes y los temas tratados.

De 20 actas, 16 pudieron leerse, el resto tenían el mismo texto que otras ya sistematizadas. Por tanto, la descripción y comparación se realiza sobre las 16 actas.

De 2007 a 2009, las reuniones se llevaron a cabo en Santa Rosa (5 en total). Hubo dos reuniones en Rivadavia, una en 2008 y una en 2009. El resto de las reuniones, de 2010 a 2014, se llevaron a cabo en Junín (9 en total).

Respecto a los actores presentes se destaca la presencia recurrente de **instituciones públicas nacionales** el INTA, INV y COVIAR. Desde las **instituciones públicas provinciales** se destaca la participación, esporádicas de: Irrigación, Instituto de Desarrollo Rural, escuelas, tecnicaturas, Instituto de

Educación Superior (IES), CODEVIN, Fondo para la Transformación y el Crecimiento, Fondo Solidario Agrícola, Federación Económica de Mendoza (FEM), Dirección de Contingencias Climáticas .

Dentro de los actores locales se registra la participación del ámbito privado y de la sociedad civil y la participación de productores en 10 reuniones (5 de 2007 a 2009 y 5 en 2014, productor y elaborador de vino casero). También la presencia de cooperativas, Centro de Bodegueros y Viñateros del Este, Asociación Productores en Acción (APA), bodegas, Cámaras de comercio y empresarias, EDESTE. Dentro de los actores de la administración pública local, se destaca alta participación de municipios principalmente de La Paz, Santa Rosa, Rivadavia, Junín, San Martín, Centros de Desarrollo Vitícola (CDV), Subsecretaría de Desarrollo y Agricultura Familiar (SsDyAF), Ganadería.²⁷

Además de los actores presentes en las diversas reuniones del CLA de 2007 a 2014, se registran en algunas actas, actores como: Coordinador CDV, Plan Estratégico Vitivinícola Zona Este y Representante de PROVIAR. Aquellos que asistieron con más frecuencia (al menos a la mitad del total de las reuniones) son: INTA, INV, COVIAR, escuelas, productores, cooperativas, Cámaras de comercio y Cámaras empresaria, municipios y CDV.

Comparación entre actores presentes o asistentes con actores participantes:

| Los actores que más asistieron (al menos a 8 reuniones) | Los actores que más participaron (al menos en 5 reuniones) |
|--|---|
| INTA | INTA |
| INV | CDV |
| COVIAR | COVIAR |
| Municipios | Municipios |

²⁷ Ver frecuencias de participación en Anexo IV.

| | |
|---|--|
| Productores | |
| CDV | |
| Cooperativas | |
| Cámaras de comercio y Cámaras empresaria | |
| Escuelas | |

Temas tratados:

Los principales temas que emergen de la lectura de las actas, están referidos directamente a las actividades y al rol de los Centros de Desarrollo Vitícola, planteados por los mismos ingenieros que trabajan en los CDV y representantes del INTA.

Se detallan a continuación:

- Presentación de los temas, resaltando siempre la importancia de la participación de sus miembros, exposición de la metodología de trabajo, invitación a participar con propuestas sobre el reglamento de asociatividad.
- Reseña de actividades realizadas en períodos precedentes.
- Presentación de Plan Operativo Anual y de las actividades relativas a vinculación, trabajo de campo, resultados de encuestas, capacitaciones a productores, mejora de condiciones laborales y de presupuestos para CVD.
- Información sobre proyecto (BID) rol de instituciones participantes (COVIAR) y rol de CDV, CLA. Instancia de asesoramiento procedimental y revisión del estado de situación de las carpetas presentadas, admitidas y no admitidas.
- Presentación de carpetas para proyecto BID de parte de grupo de productores, aprobación de incorporación al grupo por parte del Consejo al Programa de Integración.

- Importancia de reforzar la difusión de la Zona Este, visibilización en PEVI y PEVZE.

Además de los temas que involucran el actuar de los CDV, otras temáticas que aparecen mayormente en estos encuentros tienen que ver con anuncios e intervenciones del INTA en la Zona Este, cuyos oradores son representantes del INTA en su mayoría, se refiere a:

- Presentación de tesis sobre eficiencia de riego río Tunuyán, de evento IntaEXPONE de parcela de riego, de proyecto de ley de seguro agrícola (invitación a participar con propuestas) y de Proyecto Desarrollo Territorial La Dormida.

- Presentación de PROVIAR II e información sobre grupos participantes de la convocatoria.

- Proposición de actividades mes de la cultura y el vino, Feria de Proveedores Local, presentación de fechas, invitación a Vinos de Medrano en Medrano y a Jornadas frutihortícolas.

- Hincapié sobre la importancia de la participación de los consejeros para incluir temas de su interés en el POA y de la planificación.

A partir de 2012, se observan temas en los que se nombra al Consejo Asesor Local (CLA). En estos casos, son los representantes de COVIAR y de la coordinación de los CDV los que se refieren al Consejo:

- Presentación del mismo como una herramienta participativa y de solución de dificultades; presentación de experiencia de articulación con CLA Valle de Uco; invitación a técnicos del PROVIAR para que formen parte del CLA; propuesta de reuniones intra-consejos.

- Participación en propuestas sobre ley de seguro agrícola.

Los temas en donde aparece el término “productores” son los siguientes:

- Problemáticas de maquinaria obsoleta, herramientas y tecnología, envejecimiento de los viñedos; necesidad de contar con más agua; desacuerdo con la delimitación de las zonas; problemas de comercialización de uva y vino; ley de vino casero, inquietudes, pedido de modificación.

- Gestión con el Fondo de la Transformación y el Crecimiento para la construcción de represa en parcela.

- Asistencia a productores afectados por heladas.

- Participación en proyecto de ley Fondo Fiduciario Agrícola, invitación a realizar aportes; propuestas de capacitación de productores.

Vale aclarar que no son siempre ellos (productores) los que llevan estos temas a la reunión, sino que los mismos son planteados también por otros actores (municipios, INTA, COVIAR).

En cuanto a los municipios, los temas que han planteado son:

- Presentación de proyecto parcela experimental, presentación líneas de investigación.

- Trabajo con el Ministerio de Desarrollo Social para venta de productos regionales.

En cuanto a la participación de las escuelas, IES y tecnicaturas en las reuniones de los CDV, sus intervenciones se relacionan con presentar la experiencia de pasantías y la incorporación de jóvenes en los proyectos de COVIAR e INTA. También se presentan carreras nuevas en Medrano.

En el marco de esta investigación, se realizó además una observación participante en una reunión del CLA en la Agencia de Extensión del INTA-Junín. Allí pudimos observar la presencia de actores representantes de los Municipios, de la COVIAR y el INTA. Uno de los temas que se trató fue el Seguro Agrícola y se

hizo referencia a la nula incidencia que habrían tenido las sugerencias realizadas por el CDV respecto a las condiciones que el gobierno provincial establecía para el acceso al seguro. También se acordaban aspectos organizativos y logísticos para llevar a cabo el evento “Vino noviembre en el Este”, también se contó en esa oportunidad con la presencia de.

Se destaca, al CLA como espacio donde se presentan resultados y se validan instancias de trabajo de otros espacios, que en algunos casos, requieren la revisión y aprobación de los Centros (taller de uva de mesa experimental Junín), y en otros permiten conocer la información que surge de diversos relevamientos (resultados diagnóstico CDV 2008 a partir de encuestas, sugerencia de índices estadísticos a calcular en el diagnóstico, relevamiento prestadores de cuadrilleros y fleteros). Si bien se observa que forman parte de la agenda de los CLA, temáticas relevantes y estructurales de los pequeños productores, es muy poca la participación directa de los productores en las reuniones y poco constante la de organismos del gobierno provincial, lo que refleja una débil articulación con la agenda política provincial.

Una de las principales dificultades que se señaló del Proyecto, tiene que ver con esta falta de participación tanto de los productores como de organizaciones representativas del sector. Es sabido que de la mano del proceso de descapitalización y empobrecimiento de los productores también se dio un proceso de desmoralización, atomización y falta de organización de los mismos. El fracaso de algunas experiencias asociativas con cooperativas y la ausencia del Estado a través de políticas que incentivarán la organización horizontal, debilitaron las posibilidades de organización y empoderamiento de los productores vitícolas. Si bien se reconoce en los últimos años el resurgimiento de estas estrategias asociativas, la generación de componentes del capital social como la confianza, reciprocidad, cooperación, redes sociales, compromiso social, sentido de pertenencia son muy difíciles de lograr en este contexto de vulnerabilidad. Y explican en parte esta escasa participación reflejada en las reuniones del CLA y la dificultad del Proyecto para generarla.

Sin embargo, consideramos que los CLA, son un espacio valido que busca generar estos componentes propios del capital social, proponiendo un tipo de capital social “de escalera” cuyas características son: *crear nexos de relaciones entre personas, comunidades agencias públicas, o no gubernamentales generando sinergia entre ellos, a través de redes entre grupos y personas de distintas identidades y grados de poder sociopolítico*”.²⁸,

Finalizando este capítulo hemos podido desentrañar el objetivo central que forma parte de esta investigación, relacionada con el análisis de los mecanismos de intervención del Proyecto CDV Zona Este, vislumbrando el perfil socio-productivo de su población objeto, los principales mecanismos de intervención, líneas estratégicas, actividades y dificultades y características de su CLA.

En el siguiente capítulo veremos cómo estos mecanismos de intervención del CDV, son percibidos por los productores, agentes técnicos del proyecto y distintos actores del Consejo Local Asesor, entre otros aspectos.

²⁸ Estudio Piloto “El contexto socio-productivo de los pequeños productores vitícolas en las principales microrregiones vitivinícolas: Una mirada desde el Capital Social, 2010: pág. 9.

CAPÍTULO VII

Presentación de resultados

De acuerdo al diagnóstico y la caracterización realizada sobre los pequeños productores vitícolas corroboramos la situación de vulnerabilidad en la que se encuentra una amplia franja de productores vitícolas, producto de un largo proceso de descapitalización y deterioro de sus factores de producción y condiciones de vida. Una de las principales estrategias que propone el Plan Estratégico para abordar a este segmento de pequeños productores descapitalizados, es lograr que adopten tecnología e innovación en los procesos de producción para su integración a una actividad cada vez más competitiva, que exige satisfacer nuevos patrones de consumo a nivel nacional e internacional.

Durante el capítulo anterior sistematizamos los principales mecanismos de intervención que han llevado a cabo los Centros de Desarrollo Vitícolas Zona Este sobre los pequeños productores desde el 2008 al 2014. Con el objeto de completar este análisis, consideramos relevante rescatar “la voz” de los productores, sus visiones y percepciones. Como así también las visiones que tienen los ingenieros y actores institucionales que participan del Consejo Local Asesor.

Por otra parte, también nos preguntamos si estos productores perciben mejoras en sus condiciones de producción a partir de las acciones llevadas a cabo por el Proyecto y si efectivamente logran adoptar e incorporar los conocimientos que se les transfieren, a través de visitas personales a las fincas por parte de los ingenieros, capacitaciones, y otros beneficios de la difusión de información sobre el sector.

Consideramos relevante rescatar sus percepciones y opiniones, teniendo en cuenta que muchas veces en las etapas de monitoreo y evaluación de proyectos se pierde de vista la propia mirada de los sujetos a los que estas intervenciones están

dirigidas, priorizando datos cuantitativos y el mero cumplimiento de metas. Por otra parte, si bien el proyecto de los Centros de Desarrollo tiene un fuerte componente “transferencista”, propio del enfoque de su unidad ejecutora: el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, también tiene un componente social a través de sus Consejos Locales. De allí que nos parece importante indagar y conocer sobre el nivel de participación, apropiación, generación y capitalización de relaciones sociales, y visiones que se entrecruzan al interior del Consejo Local Asesor de los Centros de Desarrollo de la Zona Este.

En este sentido y para cumplimentar con los objetivos propuestos, se contactó a productores vitícolas que participan del Proyecto, y otros actores que directa o indirectamente están involucrados en el mismo. A través de las entrevistas²⁹ se indagó sobre: los niveles de sensibilización del proyecto y la política pública (PEVI), principales acciones y beneficios percibidas por los productores, niveles de transferencia y mejoras, problemáticas y amenazas al sector, participación y articulación pública- privada a partir del Consejo Local Asesor, entre otros.

A continuación se dará cuenta del análisis de las entrevistas realizadas a lo largo del trabajo de campo, cabe aclarar que se trabajó con categorías de análisis previas y que además con otras surgidas en el mismo trabajo de campo.

Para contextualizar el trabajo realizado se destacan algunas características de los entrevistados.

Productores: En casi todos los casos poseen pequeñas explotaciones que varían entre 3 y 12 ha, estas superficies están cultivadas en su mayoría con uvas comunes y un pequeño porcentaje con uvas finas. En cuanto a la composición del ingreso, se observa que en su mayoría proviene de actividades agrícolas (vitícolas y no vitícolas), sólo un productor vive exclusivamente de la producción vitícola, debiendo complementar sus ingresos a través de actividades extra-prediales, ya sea

²⁹ Ver formulario de entrevistas Anexo V

como asalariados en otras fincas o en el comercio y hay 3 casos de productores que cuentan con jubilación Otra particularidad a señalar, es que ninguno se encuentra asociado a cooperativas ni a bodegas.

Agentes Técnicos y Agentes Técnicos Territoriales: Se caracterizan por ser ingenieros agrónomos egresados de la Facultad de agronomía de la UNCUYO. La mayoría, son jóvenes, con alguna experiencia previa en el sector privado, siendo para algunos de ellos, el trabajo en los CDV su primera experiencia como extensionistas. Todos trabajan para el INTA, en algunos casos la COVIAR realiza un aporte en la contratación. Los agentes técnicos son los encargados de la coordinación del proyecto por CDV y los otros están en el territorio en relación directa con los productores. En general notamos muy buena predisposición para acercarnos al campo, resolver algunas inquietudes, proveernos información, llevarnos hasta la finca de cada productor y contarnos cuál era el perfil y la situación particular de cada uno. En ese sentido, percibimos el seguimiento y compromiso que tienen con los productores, .En algunos casos puntuales, nos llamó la atención el cariño y agradecimiento que los productores sentían por ellos.

Coordinador Técnico General: Licenciado en Ciencias Políticas, contratado por INTA y nexos entre la COVIAR y el INTA en la ejecución del Proyecto. Posee la visión general del Proyecto y de todos los CDV del país.

Consejeros: Son actores representativos de distintas instituciones públicas y privadas que participan del CLA Zona Este. Los entrevistados para este trabajo representan al (Municipio de la zona, cámara de comercio local, INV- San Martín).

A continuación desarrollamos el análisis realizado de las entrevistas.

7.1 Conocimiento sobre el Plan Estratégico Vitivinícola (PEVI)

Teniendo en cuenta que el proyecto CDV se desprende del Plan Estratégico Vitivinícola Nacional (2020), como primera aproximación, indagamos respecto al conocimiento que sobre el mismo tienen los productores. Encontramos, que solo algunos lo han “sentido escuchar”, pero desconocen de qué se trata. Y en algunos casos lo asocian con la propia institución que ejecuta el proyecto (INTA).

“Lo he sentido escuchar... pero... [lo confunde con una cooperativa]” (Productor)

“Si, ¿es dónde vamos a las reuniones del INTA?” (Productor)

“No, no sé. [Me pide que le explique de que se trata, sin embargo me comenta que ha participado de foros sobre el vino, el agua, manejo de empresas pero no recuerda en el marco de que se realizaron los mismos]”. (Productor)

Algo similar ocurre al momento de consultar sobre el trabajo de los CDV. Los productores lo asocian directamente con el INTA, reconocen a esta institución como la articuladora, que a través de los ingenieros, se convierten en los referentes directos del Proyecto en el territorio.

Los técnicos entrevistados, relacionan esta falta de reconocimiento institucional, con el contexto político del país al momento de comenzar el relevamiento del proyecto coincidente con la crisis del gobierno nacional con el campo. Y otra parte, con un fuerte rechazo por parte de los productores hacia la COVIAR (por la alícuota a través de la cual se financian las acciones del PEVI, en muchos casos las bodegas las transfieren los productores a través del precio pagado al productor).

“Era una situación difícil, estaba el conflicto de la 125, la COVIAR había empezado a cobrarle a las bodegas, la bodega le pasaba la factura a los productores, entonces, entramos me acuerdo con la chapa del INTA, no decíamos nada de la COVIAR, ni del CDV, porque si no nos linchaban, íbamos con

el paquetito del PROHUERTA. Una vez que generabas cierta confianza, ya le explicábamos sobre el CDV que era un convenio entre el INTA y la COVIAR y me decían.. “esa no me la nombres (COVIAR)” ¿Y porque ese rechazo? “Y porque a lo mejor en algún momento los productores creyeron que se creaba la COVIAR para beneficiar a unos pocos para cobrar el impuesto. Pero después la bodega trasladaba ese impuesto sobre los productores” (Agente técnico).

“Al principio, cuando arrancamos la COVIAR estaba mal vista en la zona. Ahora haciendo un análisis, digo, los productores de acá (Este) son los que más pesos o litros aportan al PEVI, y muchas de las acciones de la COVIAR van dirigidas a cuestiones más macro de la vitivinicultura y no sé si ven retribuido ese aporte visible, digamos” (Agente técnica).

Si bien los CDV son un proyecto co-gestionado entre la COVIAR y el INTA, predomina esta última institución como referente del mismo. Los agentes técnicos, reconocen esto como una debilidad en cuanto al logro del posicionamiento del CDV-COVIAR como línea específica para el sector vitícola en el marco del PEVI. Ante este panorama, los técnicos, se valieron de la trayectoria del INTA en el territorio, como estrategia en su momento para llegar al productor.

“Los CDV como proyecto nos embanderáramos desde INTA. Y más en ese.- CDV –Junín-San Martín nosotros trabajábamos totalmente alineados a la Agencia (experimental INTA). Entonces-no podías diferenciar acciones de la agencia y del CDV, en esa agencia no había área vitícola, estaba Marianela y nada más que lo que hacíamos era vos podés manejar cosas de INTA que nosotros como CDV no y viceversa, y salíamos con una sola acción, entonces al momento de presentarte daba lo mismo presentarte como CDV o. INTA. En los últimos años se ha identificado un poco más a la COVIAR pero tampoco la COVIAR tiene una presencia muy fuerte en la- zona, no tiene territorialidad la COVIAR. Y más la trayectoria que tiene el INTA- te convenía mucho más aliarte al INTA que a la COVIAR pero es difícil de transmitir cuando no tenes una actividad diferencial que te marque, por ejemplo, PROVIAR si `pude despegarse, porque tuvo una línea

específica, pero nosotros no. Hace falta visibilizar los fondos que el PEVI está destinando para el sector (Agente técnica).

“Creo que tiene que visibilizarse más la presencia de que el PEVI está poniendo plata, recursos para ese sector, si bien uno se lo explica al productor, haría falta una cuestión más macro, más general que llegue tanto a la institución como al productor” (Agente técnica)

7.2 Contacto y abordaje

La mayor parte de los productores entrevistados establecieron contacto con el CDV a partir de la visita personal realizada por los propios ingenieros que trabajan en el proyecto. En otros casos son los mismos productores que se acercan en busca de ayuda y asesoramiento. Se destaca la fuerte presencia territorial del INTA.

“Se enteró (el productor) que se abría una nueva agencia del INTA a Rivadavia y espontáneamente” (agente técnico territorial) (Productor)

“A través de los chicos (ingenieros) del INTA) (Productor)

“Por los ingenieros, porque yo siempre he andado atrás de los ingenieros” [la ingeniera aclara que se trata de un productor muy comprometido y participativo] (Productor)

“El Mariano [ingeniero] llegó acá y dijo vamos a formar un grupo para conseguir un tractor, que yo me acuerdo cuando nos entregaron el tractor no lo creía” (Productor)

7.3 Percepción de los Mecanismos de intervención del CDV

Respecto a los mecanismos de intervención (entendidos, como acciones, beneficios, actividades) recibidos y señalados por los productores, se destacan aquellos relacionados con el *sistema productivo* (asesoramiento técnico general), *seguimiento de labores* (poda, riego, abonos, fertilización), *difusión de información* (de capacitaciones, sobre mejoramiento en técnicas de producción, sobre líneas de créditos y subsidios), *asesoramiento técnico específico* (elaboración de vinos caseros). Todas estas acciones las reciben a través de los ingenieros que trabajan en el Proyecto.

“Hoy por hoy también vale mucho las capacitaciones en todo sentido, cursos de vino caseros, poda...” (Productor)

“La orientación de parte de los ingenieros, la orientación de las dudas , en todo lo que es información, si bien es chiquito lo que yo tengo y no bien cuidado..” (Productor)

“Yy por ejemplo la forma de seguir trabajando, la forma de regar, la forma que hay que echar los agroquímicos, los abonos, esas cosas” (Productor)

“Nosotros participamos con él [ingeniero], viene nos dice: che que día curaste, que día hiciste la planilla” (Productor)

“Información, formas de manejar que por ahí uno no conocía. Manejo de remedios principalmente, que por ahí estamos tirando un producto que es más caro que lo que realmente necesita el problema de la viña, o la forma de armar la tela. Un montón de información a través de ellos”. (Productor)

“Acá tiene todo una prueba [señala la finca queriendo mostrar el buen estado de la misma] “. Vamos reponiendo de a poco los palos, voy reponiendo barbecho, para ir mejorando de a poco [de acuerdo al asesoramiento y sugerencias que el ingeniero del CDV le ha indicado]” (Productor)

“Y del INTA ustedes cuando han venido a ver el vino, la fermentación...”
(Productor)

7.4 Transferencia de conocimiento

Respecto a la aplicación o transferencia efectiva de aquellos mecanismos de intervención, los productores entrevistados califican como buena, tanto la información difundida como las técnicas y sugerencias realizadas por los ingenieros. Sin embargo no expresan la forma en la que han adaptado o implementado estos mecanismos en sus fincas e inmediatamente aducen factores que condicionan la implementación de las mismas, que responden a condicionamientos externos como la falta de rentabilidad, motivación y tiempo.

“Si, si el tema es así, un montón de veces lo hablamos con los chicos [ingenieros]. Hoy por hoy la información y el servicio del INTA es muy bueno, muy bueno, muy completo. Pero hay una lógica hoy por hoy que el productor está totalmente debajo de esas cuestiones. Hoy por hoy lo vas a invitar a un productor porque está el tema de la lobesia por decirte, y el productor no va ¿porque sabe que no vale el vino, entendes, entonces así se desvirtúa, me entendes?. Como que viene por un lado bien el asesoramiento, pero el productor esta que no le interesa, o sea, por ahí que te dice.. que me importa” (Productor)

“Lo que pasa que estoy muy limitado por los tiempos”..[el productor trabaja en otra finca de Baggio, y el tiempo libre se lo dedica a su finca] (Productor)

Desde la coordinación del proyecto y los agentes técnicos reconocen estos factores señalados como condicionantes de la transferencia, y son tenidos en cuenta al momento de evaluar los alcances del Proyecto.

“ El contexto en el que está inserto ese productor, porque la transferencia tecnológica no es lineal, por más que a ese productor le inyectemos financiamiento

para que se modernice va a dar un salto cualitativo, por eso , el corte más bien social que tiene el proyecto, más allá de que estar en una institución como el INTA, hace que tratemos de comprender el contexto socio-económico de ese productor para ver y adecuar la estrategia de transferencia de conocimiento tanto tecno— productivo como socio organizativo” ...” Hoy en el contexto de crisis económica y de crisis vitivinícola coyuntural, bueno obviamente afecta el proceso de adopción de transferencia tecnológica, teniendo en cuenta principalmente este sector de productores que en los últimos tres años han tenido planchado el precio de la uva, no tienen ningún incentivo económico para modernizarse o mejorar la gestión de su finca”(Coordinador técnico general).

“Vos puedes ayudar al productor con el tema poda, fertilizar, pero si no tiene plata el productor para podar, para fertilizar, no puedes ver ningún resultado, ni yo lo puedo ver, ni el mismo productor, me entendés? no puede comprar ni sulfato y cada vez es peor (Agente técnica territorial)

Igualmente existen casos, en los que surgen otro tipo de resistencias por parte de los productores, a la hora de aplicar o tomar en cuenta el asesoramiento hecho por los ingenieros. Estos factores no se relacionan directamente con variables económicas (objetivas) sino con cuestiones (subjetivas) cómo pre-juicios, costumbres y creencias distintas sobre el manejo de la finca sustentado conocimientos propios de la experiencia de los productores en sus labores tradicionales.

“Mire yo le digo la verdad, yo trabajo y creo que acá a la vuelta es la única de la manera que la trabajo yo, yo la he hecho toda la vida...” (Productora)

¿Y si no recibieran el asesoramiento de los ingenieros del INTA, como la trabajarían?

“Lo mismo que toda la vida la hemos trabajado, no habría problema” (Productor)

” Para ellos (los productores) los ingenieros no saben y yo siempre les digo, ustedes tienen que unir la experiencia de ustedes con la teoría de los ingenieros, si vos unís las dos cosas, pueden salir cosas muy buenas”. Este mismo productor relata cómo, “allá (en la finca que es empleado) hago lo que me dice el ingeniero y acá (en su finca) saco mis propias conclusiones” (Productor).

“Si uno se crio en la finca sabes de todo, como lo saben ellos (ingenieros), sino que uno tiene que escuchar porque ellos tienen estudio, te pueden dar un remedio que vos no conoces para los bichos como están, pero de trabajo que me van a enseñar ellos”. Porque viste como te digo, vino la mariposa (lobesia) esa que yo no la había visto nunca y los llamé a ustedes porque sé, si no la conocen la van a buscar por internet, yo seguramente no, y bueno es una ayuda, un apoyo ese, no? (Productora)

“...más allá que piensen que el ingeniero no sabe, les cuesta pedir ayuda, mostrar que tienen un problema y plantear la necesidad. Es muy aleatorio o pueden abrirse totalmente, te abren las puertas y te plantean la necesidad o te pueden decir este no sabe nada, hablan lo justo y necesario y no te plantean nada” (Agente técnica territorial)

Frente a estas tensiones ingeniero-productor, es importante tener en cuenta previo a la transferencia de conocimiento, la necesidad de generar un proceso de aproximación, sensibilización y confianza con el productor. De allí que sea clave tener en cuenta el perfil de los ingenieros, no tanto desde lo técnico, sino desde lo vocacional, sus habilidades sociales y empáticas.

Esto durante nuestras visitas al campo, se vio con claridad cómo había ingenieros con mayor capacidad de generar vínculos, una actitud familiar con ellos (los productores) y eso generaba mayor apertura y predisposición en los productores. Dependía la apertura que tenía el productor si existía o no esa relación de confianza.

”...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...” (Coordinador del Programa de Apoyo a los PPV- COVIAR)

Algunos productores trabajan la producción como siempre lo han hecho, por ello, es que algunos de los técnicos consideran que la transferencia y posibilidades de mejoramiento dependen de factores actitudinales e individuales, de las ganas de innovar y crecer que tenga cada productor. Desde la coordinación general se asocia esta buena predisposición y motivación de los algunos productores con la materialización de beneficios y resolución de problemas concretos por parte del CDV.

“...acá crece el que realmente quiere, te abre las puertas para que vos puedas entrar. El Marcelo me hace una pregunta y le doy una mano a veces se lo averigua, no sé, pero él busca y yo también me meto en la finca de él. A donde hay un ida y vuelta hay resultados, pero hay gente que no sale entendés? Que cura con lo mismo, que fertiliza igual, que tal vez hace su propio vino y no deja meter al INV, no deja meter el INTA y se queda ahí” (Agente técnica territorial).

Otros productores, señalan que estas resistencias responden a una cuestión generacional. Según estas expresiones, son mayores las resistencias al cambio de

parte de los productores de mayor edad, más aferrados al modelo tradicional de la vitivinicultura. A diferencia de los productores más jóvenes, que están más receptivos a implementar nuevas técnicas orientadas al logro de mayor calidad.

”...cuál es el problema del productor cuando se pone viejo? Que cree que las sabe todas, entonces cuando viene un ingeniero a la finca y le dice juan este corte, que hecha? Todo ese tradicionalismos a ellos les cuesta mucho darlo vuelta. Si uno es inteligente en este momento vos te alineas a lo que ellos están proponiendo por sacar calidad, sanidad y economía en la finca no vamos a subsistir mucho. Entonces todos esos beneficios se lo debemos a esta gente que nos informa (Productor).

“Mi suegro ha trabajado la finca toda la vida sin asesoramiento. Yo estoy desde el 2006/2007 y el era reacio (suegro) por ejemplo a ellos les gustaba desorillar, matayuyo poco por ejemplo, las sequias con zapa. Yo cuando empecé a trabajar con un obrero que tenía él naa y yo empecé a meter matayuyo, compré la máquina y claro le hice comprar el año pasado una..”. “Un día dije, no voy a desorillar más, ya empezó a aparecer el matayuyo, empecé a ver yo otro manejo, y me decían los vecinos más viejos: está loco se le va a secar la viña, está mejor que antes. Meto mata yuyo así saco una buena producción. Que le quiero decir? Que uno es como va viendo, si yo me quedo con que mi papa habrían los surcos de chipica de 200 metros A veces los viejos no se acercan por miedo, que le digan esto es lobesía, esto es cocinilla que le digan no quiero la uva. Por eso hay mucha gente que se está alineando a esto. No porque su conciencia sino porque no le queda otra. Yo estoy abierto a aprender. Yo escucho gente que dice que el ingeniero no sabe. Yo digo pone tu sabiduría (productor)

“Hay productores altamente motivados y comprometidos por el trabajo que hacen los CDV, porque ven materializar y resolver los problemas que tienen, que desde lo agronómico están dados por una gestión ineficiente de la finca, entonces el rol del CDV es transferir tecnologías blandas de gestión al manejo integral de la finca, hay un beneficio material palpable de los productores”.. (Coordinador técnico general)

7.5 Problemáticas y amenazas que afectan a los productores

Cuando se pregunta sobre las principales problemáticas que aquejan a los productores, surgen dos tipos: *coyunturales* y otras más profundas de tipo *estructural*. Entre las primeras se señalan, la falta de relación entre los costos de producción y el precio final recibido por la venta de la producción, la caída y estancamiento del precio del vino, sumando al aumento de muchos insumos necesarios para la producción.

“Y lo peor que hay es que no vale nada, partamos de ahí. Por algo están todas las fincas abandonadas”.. “Los riesgos los hemos tenido siempre, y nos dan con un hierro con irrigación,” El agua, “hay veces que regamos una vez al mes” (Productor)

“Lo principal es el costo del producto, o sea, lo que vos producís no vale. Y todo por ejemplo aumenta todo y lo que vos tenes, en vez de subir sigue igual o va más bajo. Es más, ya se está viendo en la zona de Rivadavia hay muchísimas fincas que ya no las trabajan” (Productor)

“El precio de la uva, el aumento de los costos. Si la hacemos más profunda el cambio climático, el agua. Pero esto se basa y va a continuar si se revierte al valor del producto.” Como por ejemplo yo si no tuviera otro recurso no podría vivir de la producción. No tiene relación todo el riesgo que tengo yo para producir con lo que me pagan (Productor)

“Y el precio del vino y la otra es que nosotros no podemos poner riego por goteo, que estamos sufriendo de más “(Productor)

“Nosotros vivimos porque la hacemos nosotros, porque este (marido) le sale una changa la va a hacer, porque somos jubilados los dos, pero sino te cagas de

hambre porque no te alcanza, imagínate el año te ganas \$9000 repartilo en 12 meses, que vas a hacer. Es una vergüenza que el gobierno suba quien suba no sé de cuenta, porque no le dan valor a la tierra” (Productora)

En relación a lo estructural, se refiere en parte a las consecuencias que tiene esta falta de rentabilidad en el largo plazo, que deriva en el abandono de la actividad, y el consecuente envejecimiento de la población. También se señalan problemáticas derivadas a la escasez de agua y el impacto del cambio climático.

“Amenaza de acá a unos años cuando los viejos dejen de laburar, eso va a ser una amenaza grande, nadie se va a meter en la finca, porque nadie sabe, porque no vale”. Ya no hay gente y después bueno, la contra es el precio del vino, ese es un referente muy importantísimo, ojo que esto vos lo revertís, está bien tiene que ver con las políticas, pero esto vos lo revertís, mañana el precio del vino es otro y todo surge. Hoy por hoy el vino está por debajo de todo, y la gente no vayas a decirle nada, o sea, la finca hoy por hoy están casi todas abandonadas y el que la puede seguir es porque seguramente tiene otra función..” (Productor)

El recurso hídrico es uno de los problemas principales que se enfrentan muchos productores. Si bien ha sido un factor limitante históricamente en la producción agrícola de Mendoza, su estado crítico aumenta año a año, y se siente con mucha intensidad en algunas zonas. Enfrentar la escasez de agua en la tarea diaria de los productores determina la cantidad de hectáreas a trabajar y el tipo de cultivo que se puede producir. Los productores de las zonas donde la escasez es mayor, identifican este aspecto como la gran problemática, entendiendo que el valor y los precios de la uva pueden fluctuar, pero sin agua no habrá producción posible.

“Y ahora el agua, recién estaba pensando a ver si el año que viene puedo hacer el riego por goteo, porque sin agua es imposible, cada vez peor esto, uno de los graves problemas que estamos teniendo, que va a haber que tratar. Y ya va a ser como un mes y pico que no riego, el yuyo avanza y no hay agua. El ante año

pasado pasó mismo y ahora que necesito para que engorde el racimo no hay” (Productor).

“Yo no alcanzo a cubrir casi irrigación con la cuota del vino.. yo cobro \$2800 por la cuota del vino y pago \$1200 por las 10ha de derecho de agua, una cuarta parte de lo que estoy produciendo, se lo tengo que dar a irrigación por el agua. Y no alcanza y la prorrata de este año viene un 40% más cara. (Productor)

Otras problemáticas que emergen:

a. Éxodo rural- envejecimiento de la población

La mayor parte de los productores entrevistados no desean que sus hijos continúen y de hecho no lo hacen. En todos los casos entrevistados sus hijos estudian o están insertos en el comercio local. No hay perspectivas de continuidad generacional.

” Noo, mis hijos ni ahí, ni les nombres, están en Mendoza pero no quieren saber nada”.. “Antes era otra cosa, el que tenía una finca compraba un camión, tractor, hacían cosas antes, pero ahora noo, porque no vale el vino, las cosas suben. Mis hijos de chiquitos no quieren saber nada, no son tontos se daban cuenta (Productora)

“Uno que gracias a Dios puede hacer estudiar a los hijos. Pero en el caso de la gente obrera sí. Hijos de obreros que ni siquiera tienen la posibilidad de moverse a la ciudad, no les queda otra. “(Productor) “Ese es el futuro obrero que vamos a tener, porque sino van a desaparecer todos” (Agente técnico territorial).

En este contexto de depreciación de los precios del vino, y crisis del sector, los productores desean que sus hijos no sufran lo mismo que ellos. Frente a lo cual, una de las ingenieras que trabaja en el proyecto se pregunta *¿Tienen [los hijos de*

los productores] que cumplir su mismo rol? “Porque para mí eso es lo que ha cambiado, el rol del productor en las fincas... El hijo puede tener otro rol dentro de la explotación, más desde el punto de vista de la gestión, organización de la empresa, inevitablemente la mecanización de los sistemas va a llegar, entonces también ir preparando a los productores para eso”. Esta reflexión puede ser entendida como una estrategia de los CDV frente a esta tendencia problemática.

b. Concentración vertical de grandes capitales foráneos

El avance de la concentración vertical propia de la agricultura industrial a gran escala, generalmente asociada a capitales extranjeros, permite que estos grandes capitales tengan sus propias producciones y limita las posibilidades de inserción principalmente de los productores independientes que históricamente han provisto con su materia prima al sector industrial.

“Lo que pasa que tenemos la mala suerte de que nos han invadido la gente de afuera, que ellos traen un dólar y acá ellos son jefes, entonces ellos cuando se instalaron en Mendoza o en la Argentina, vinieron, hicieron sus bodegas, claro, al principio te compraban la uva, se peleaban por comprarte la uva, que pasó después, empezaron a comprar tierras, fincas y ahora se abastecen ellos. ¿Qué es lo que tenemos que hacer nosotros?... yyy lamentablemente pedirle a Dios que les caiga piedra y nos les deje nada. Pero qué pasa?, tienen tela todos. O que les caiga una helada, porque viste, cuando pasan esas cosas vale y salen a comprar, bajan a comprar a la zona, entonces sube el precio, me entendes? Ellos son los que te manejan el mercado. (Productor)

“Acá pasó algo así, se heló todo Luján, no quedó nada en el 2010/2011, se desesperaron, vinieron acá y ponía el precio el productor!, se peleaban (Ingeniero). Se peleaban, venía uno a la tarde, otro a la noche a comprarte la uva” (Productor)...”Pero qué pasa?, esa gente, como te decía el Horacio, tiene la

posibilidad de diversificarse, comprar una finca en el Mirador, otra en Lavalle, total si le cae allá, la otra lo salva” (Agente técnico territorial)

c. Monopolización y concentración de la cadena

La concentración en el eslabón de la industrialización y comercialización, es una problemática de la cadena vitivinícola que afecta a productores primarios y consumidores finales. Pocas empresas manejan la compra de la materia prima, condicionando los márgenes de negociación de los productores vitícolas y luego otras pocas acceden a la comercialización y distribución siendo formadoras de precios finales. Frente a estos mercados imperfectos, los productores reconocen como problemática la falta de regulación del Estado y su escaso interés en defender los intereses del sector vitícola por sobre otras industrias más rentables (minería).

“Acá tenes dos cooperativas y nada más, entonces dicen voy a pagar esto y eso, entonces todo se va apocando, por eso te digo que es una cuestión cultural” (Productor)

“Hoy por hoy, hay un monopolio, ¿me entendés?, que son 3 grandes que lo sabe el gobierno, y no hace nada por revertir eso. Son políticas que vienen por otro lado, acá vamos más fino, vamos a estadísticas y la vitivinicultura en Mendoza es un porcentaje y la minería yyy es otra cosa, la cuestión viene por otro lado, acá van a quedar los que han plantado. (Productor)

“No ve un buen futuro para la actividad “Al chico nos come el grande” (Productor)

“En el Este hay 5 bodegas que manejan todo” (Agente técnico territorial)

“Hago mal en decirlo, pero las grandes empresas, riegan y son las que menos pagan.” (Productor)

“Las (políticas) que existen solo alcanzan o beneficia a los grandes” [por ejemplo compra de cupos de vino] (Productor)

Al igual que los productores, la coordinación general del proyecto considera que el acceso al recurso hídrico es una problemática grave que afecta a los productores de todos los oasis. La crisis actual de la vitivinicultura, es considerada coyuntural, sin embargo con un alto impacto sobre los sectores más vulnerables de la viticultura, principales destinatarios de las acciones del CDV. Asimismo, hay agentes técnicos que señalan, como problemática de los productores su falta de visión estratégica para adecuar sus sistemas productivos a las nuevas demandas.

”La problemática es esto, bueno ya variando de zona en zona, de territorio en territorio, pero básicamente el tema del recurso hídrico que cada vez es menor en cantidad, sobre todo en las provincias del norte es un recurso crítico que afecta la existencia de estos productores seriamente (...) del contexto económico, los agroquímicos que son cada vez más caros eso afecta las explotaciones, el precio del combustibles que hace que no tengan para combustible del tractor y eso hace que no pongan en marcha el tractor este año en julio había productores que directamente no tenían plata para pagar la labor de poda y no han podido podar, entonces son productores que van a tener muy bajos rendimientos. Bueno digo, la vitivinicultura que está atravesando una crisis que a mi entender es coyuntural, y que bueno repercute fuertemente en estos sectores, y que al ser sectores vulnerables es donde mayor impacto hay, entonces estos productores que están en una situación de vulnerabilidad estructural es como el sector que más riesgo tiene de ser expulsado o excluido del sector (coordinador técnico general)

“Para mí lo que tiene los sistemas productivos de los productores con los que trabajamos no están adecuados a la actualidad, al hoy de la vitivinicultura, entonces están afuera de foco hoy, siguen estando, los ves no hacen foco en algo ni saben para donde van “No hay una imagen clara hacia donde quieren ir para

ellos.. Esa inestabilidad que hay en el sector y esa como información cruzada- y no muy clara- hace que no puedan enfocarse en algo“ (Agente técnica)

Desde la perspectiva de algunos actores que participan del CLA, la falta de rentabilidad es el principal problema y en la medida que persistan esas condiciones, existe la amenaza de que continúe desapareciendo este sector de la agricultura familiar. Para otros, el problema es la falta de “visión y recursos” de los productores para agregar valor a sus producciones y poder comercializarlos directamente sin intermediación en mercados alternativos.

“Hoy por hoy es su finca, como finca no vale nada y no le alcanza ni para ir a comprar una casa, entonces realmente es... (...) Entonces se quedaron con esa viñita, porque la trabajan ellos, o porque el abuelo.. o porque el vecino les hace la poda y ellos... ehh eso lo grave que lo veo y bueno en estas condiciones que estamos hoy, no sé cuántos van a quedar de esos (interrupción) una problemática que sí.. la estoy viendo hoy grave, o sea, el precio, digamos, 4 años con contingencia, con precios.. ehh.. yo tengo mucho temor de que esos 200, 300 realmente o desaparezcan o si tengamos un problema económico social” (Consejero)

“Yo creo que al productor le tenemos que asistir y enseñar para que coloque valor agregado, y mate esa diferencia que hay cuándo llega al consumo que hay una distancia bastante amplia.. que eso es lo que pierde el productor. Ta bien no son comerciantes ellos, no saben trabajar pero bueno hay que ir asistiéndolos para que también manejen un poco eso y preparen el valor agregado para poder llevarlo a un producto, a un mercado de concentración y cobrarlo mucho mejor“ (Consejero.)

d. Particularidades de la estructura productiva de la Zona Este

Esta categoría de análisis emerge de las entrevistas y hace referencia a las características particulares de la zona de estudio, principalmente a la

heterogeneidad de situaciones que presentan los productores en cuanto a extensión de hectáreas, sistemas productivos, cantidad de productores y de cooperativas. La diversidad de situaciones torna más compleja la intervención del CDV. Por otra parte, el predominio del modelo tradicional de la vitivinicultura del Este, orientado a la producción de uvas comunes, afecta en la negociación con los bodegueros ya que se establecen los valores y precios según patrones de calidad a los que difícilmente pueden responder los productores de la zona. Frente a esta situación, la estrategia de los CDV está orientada a promover en los productores la reposición de plantas, con el objeto de sacar cantidad, kilos de uva y luego negociar con las bodegas y siempre producir con la mayor calidad posible.

“Es la zona que más kilos aporta, no entra en la lógica de la vitivinicultura nueva de calidad” (Agente técnica).

“La mayor parte de las cooperativas están en esa zona, y también la mayor cantidad de productores no asociados a cooperativas” (Agente técnico).

“Es una zona de cola de riego de la Provincia” (Agente técnico).

“El fuerte del proyecto es la transferencia tecnológica, es difícil medir el impacto, por la dimensión de la zona y la heterogeneidad de casos. El trabajo con el productor es personalizada, de “hormiga” y la cantidad de ingenieros limitada” (Agente técnico).

“Los productores tienen como que para mí es propio del peso que tiene la zona en la viticultura fijate que tiene el 50% de la superficie que es inevitable mueve un montón de kilos, y eso para mí es una potencialidad pero al mismo tiempo está visto como una desventaja de la zona el hacer tantos kilos” (Agente técnico).

Hay bodegas que te castigan el precio si vos sacas más de 50 quintales por ha. Según ellos [la bodega] tenes mejores características de uva y conseguís mejores vinos si vos tenes menos quintales por ha, menos uva, es como que la uva

se concentra en madurar pocos racimos y te brinda mejores características, aromas, sabores, color, eso es un negocio para la bodega, pero no para el productor”. “Ciertas bodegas o ámbitos te van a decir, no, son parrales de mucha producción, no son buenos. Es muy discutible eso (Agente técnico).

El Este es una zona muy tradicional, tenes mucho y de todo, parrales de mil kilos hasta un espaldero que no sabes cómo sobrevive. Toda esa diversidad hace que algunos productores que tienen más claro esto de que si quieren seguir que se imaginan un futuro ligado a la vitivinicultura, si van incorporando cosas que te das cuenta capaz al año o a los 2 años, pero en general viene con una inercia tan grande que no es fácil cambiar (Agente técnico).

La realidad es que el productor necesita tener muchos kilos de uva para poder solventar sus costos y vivir, que es lo que nosotros estamos haciendo mucho énfasis en el CDV. Que tengan completo el stand de plantas por hectáreas, porque vos los costos fijos los tenes igual, si a vos te falta un 20 o 30 % de plantas que es real y lo ves en las fincas, los costos fijos los tenes que dividir en kilos de uva” (Ingeniero)

“El objetivo es que cada productor optimice según lo que tenga su producción, si el tipo tiene uva para mosto que tenga la mejor uva o si su negocio es hacer kilos que tenga, la mayor cantidad de kilos sin fallas, lograr que optimice el sistema productivo en cuanto a la finca.. Y después tenes que hacer que ese hombre tenga su voz propia y que pueda participar en otros niveles de discusión” (Agente técnico)

Sin embargo, los técnicos argumentan que ante un contexto inestable y sin expectativas alentadoras, el ajuste de las estrategias del proyecto es aún más difícil y complejo.

“Por eso el trabajo es muy difícil porque vas remando contra la corriente sin saber hacia dónde vamos, porque un año venís bien, o sea, uno pueda ajustar las

variables de lo que es el viñedo, decir bueno, que es lo que estamos haciendo esta año acá y en los otros centros, decir bueno hasta año es desfavorable, tratamos que al productor invierta lo menos posible, que se ajuste esta año para no tener demasiado gastos que después no va a tener de donde sacarlo. Entonces vos vas ajustando eso para que al tipo. Pero llega después la cosecha y ese productor no tiene donde vender la uva. Y todo lo que vos pudiste hacer se va al carajo. (Agente Técnico)

7.6 Capacidad del CDV para canalizar demandas

Si bien los productores reconocen valiosa la información provista por los CVD, consideran que sus acciones no bastan para resolver cuestiones estructurales, que deben ser atendidas por una política del gobierno principalmente a nivel provincial, que generen líneas de financiamiento para desarrollar proyectos innovadores, mecanismos de regulación de precios y compras direccionados a los pequeños productores principalmente no integrados. Los productores no se consideran parte de la agenda política.

“Mirá, yo creo que ayudan muchísimo, muchísimo, porque te dan la información, pero por ahí, los organismos que hoy por hoy hay, que de por sí funcionan muy pero muy mal, nosotros con la información que tenemos de los vinos caseros, no tenemos un financiamiento para lo que estamos haciendo. Ella [la ingeniera] te va a asesorar, te hace todo el trabajo bien y después se queda en el camino porque no tiene plata para seguir. “A ver yo, nosotros ahora acá estamos haciendo un turismo rural, vamos a empezar ahora con un restaurant y después el tema de la bodeguita y toda la cuestión, no he tenido ningún apoyo, no estoy pidiendo subsidio, porque yo soy anti-susidio. Estoy hablando de un crédito blando donde financies...” (Productor)

“Yo creo que el INTA para solucionar el problema del vino por ejemplo hacen demasiado, pero para que te hagan caso que lleguen a la conclusión (el gobierno) que vamos a hacer eso. Ahora ha salido el gobierno a comprar vino hasta 50 mil litros a \$3, pero quien le compra? A nosotros no nos va a comprar porque ya no nos queda, a las bodegas grandes. (Productor)

“Lo que está mal organizado de la aporte agrícola del gobierno, no él (ingeniero), porque él no va a estipular el precio del tacho, ni cuándo va a pagarle al camionero. El gobierno no hace las cosas como las debería hacer en el momento que hay que hacerla, así que lo que está muy mal es la parte direccional, gubernamental, porque siempre es tardío (Productor)

“El gobierno que tendría que hacer, lo que pasa que no le importa, no le importamos nosotros. O sea, lamentablemente nosotros no somos como la soja, el trigo, entiendes? Le da lo mismo a vos, tomar vino o tomar agua” (Productor)

“No sé si ellos [CDV] llevarán [demandas de los productores]. Ellos saben nuestra realidad por ejemplo todas estas cuestionas hacen que al gasto sea menor porque al estar informados el gasto es menor. Lo que si el Gobernador sabe que estamos mal, lo sabe” (Productor).

Respecto a las expresiones anteriores es interesante tener presente cual es la visión de la COVIAR respecto a las posibilidades de incidir en la cuestión de los precios, tema que consideran que solo lo define el mercado o el gobierno. El aporte que realiza la COVIAR en su estrategia a través de los CDV es reduciendo costos y transferencia de conocimiento para mejorar las condiciones de integración al negocio. Consideran que la COVIAR solo debe atender aspectos estratégicos de largo plazo.

“Bueno mirá, nosotros trabajamos primero con 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 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..(Coordinador del Programa de Apoyo a los PPV- COVIAR)

“..nosotros les estamos dando un valor agregado 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..” (Coordinador del Programa de Apoyo a los PPV- COVIAR).

“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.” (Coordinador del Programa de Apoyo a los PPV- COVIAR).

7.7 Participación en el Consejo Local Asesor

En general los productores desconocen la existencia del CLA y se su funcionamiento como espacio de participación y deliberación propio de los CDV, sólo un productor está al tanto de esto ya que participa del mismo. Se destaca también que la participación de los técnicos en ese espacio no representa la voz de los productores ausentes, ya que no pueden expresar de la misma forma las demandas y necesidades de éstos últimos.

No, no sé qué es [el CLA] (Productor)

No, no lo conoce mucho porque ellos no participan (ingeniero) (El ingeniero le explica al productor que son los CLA) Quizás algunos lo conocen indirectamente, pero no que sepan que son del CLA. (Agente técnico territorial)

Hoy por hoy la gente no va a ir (a las reuniones del Consejo). Está por encima de ellos, bueno la Joana te lo puede decir, si no salís vos a caminar o a buscar alguien la gente no va a ir a preguntarte, están totalmente desganados (Productor).

“Me parece bien, pero por ay, lo poco que hemos notado hace falta más integración del pequeño productor”. “El productor necesita tener una cabeza visible de lo que está hablando, si bien yo estoy por vinos caseros, yo veo que por ejemplo los productores no hay, por ahí yo meto algún bocado y digo alguna cosa, pero hay más técnicos que productores si bien los muchachos.. Pero por ay la realidad del productor puede llegar a ser otra, me entiendes? La Joana [ingeniera] puede venir acá y ella puede dar un pantallazo y decir: si, le falta agua, le falta envolver, por decirte. Y el productor te diría: no me alcanza el agua, no tengo plata para envolver, se heló, o sea, me entiendes lo que te quiero decir, una opinión, si bien ellos [los ingenieros del CDV] están al frente.. (Productor)

La débil apropiación por parte de los productores del CLA, se relaciona con la crisis y la falta de rentabilidad, la cual genera una desmotivación y desinterés en participar. También hay opiniones encontradas sobre la necesaria participación o no de los productores en el CLA, para algunos son los consejeros y los técnicos que van al campo los que deben “bajar”, representar y transmitir lo que sucede en los CLA y no necesariamente el productor debe asistir y participar en los mismos.

“Los productores es poco, al principio asistían más a las reuniones, pero bueno, en este último tiempo y sobre todo en este último año, se han visto menos

presencia de parte de ellos, el resto de las entidades en general todos participan”
(Consejero)

“Se trata de bajar no cierto y llegar al productor, pero bueno, no siempre se cumple, más en un año, donde el precio de la uva no ha acompañado mucho, entonces ahí se complica, no es cierto, un poco más complejo todo esto”
(Consejero)

“El productor quiere el precio, pretende subsidios y no pretende el desarrollo, entonces, o sea, que estén o no estén en este caso dentro del centro no me parece malo que no estén tan fuertemente, porque no es el eje para mí”
(Consejero)}

Los técnicos reconocen como un proceso de largo plazo empoderar a los productores y fortalecer su participación.

“Creo que los CDV tienen una posibilidad que es el incentivar a los productores a la participación, sentarlos en la mesa, hacerlos hablar que discuta y el proceso es largo porque primero el tiene que sentarse con sus pares a hablar generar acuerdos con sus pares y sacar algo en común con los pares”. Y después de ese proceso lo puedes poner a jugar a otro nivel. (Agente técnica)

“Es un proceso que hay que verlo a mediano y largo plazo, el CLA más allá de priorizar las acciones de los CDV, de implementarlas en conjunto de manera colectiva, lo que busca es generar un nuevo liderazgo rural y ese nuevo liderazgo a partir de crear nuevas instituciones, nuevos líderes rurales, bueno, son procesos que llevan un mediano y largo plazo” (Coordinador General del Proyecto)

7.8 Articulación público-privada e incidencia del CLA sobre la política pública

El modelo de articulación público-privado de los CDV se da a instancias de su CLA. El modelo sigue la lógica de sus instituciones financiadoras, INTA a través de sus Consejo Nacional, Regional y por el lado de la COVIAR a través de su Directorio donde están sentados representantes de organizaciones públicas y privadas.

El nivel de articulación de los CLA es mayor con los organismos públicos locales (Municipios), siendo más débil con organismos del gobierno provincial y el sector privado. Sin embargo, se han logrado desarrollar estrategias conjuntas de intervención a través de las reuniones y la participación de actores diversos en el CLA. Las posibilidades de incidencia del CLA sobre otras instancias de decisión mayor acerca de política pública vitivinícola son muy bajas.

“Es mayor la participación de actores públicos que de privados, que buscan beneficios concretos,” Vos lo haces por vocación, porque sos servidor público, ehhh el privado que va, va por una necesidad, o sea, va por el precio o por una necesidad, porque quiere conseguir algo, el productor neto, así va busca algún beneficio, entonces tarde o temprano, o se va a ir o va a chocar “ (consejero)

” Los municipios sí pueden identificar a los CDV -y..te tienen como referentes para ciertas cuestiones. Los municipios saben que estás con los productores, que tenes- llegada a la COVIAR. Ahora, a nivel provincial no creo que tengamos incidencia si bien estamos siendo convocados para ciertas mesas de discusión.”. “Vos podés tener articulación público-privada pero en la parte privada no tenes representatividad” (Agente técnica)

“Hace 2 o 3 años que venimos haciendo el día del malbec en Medrano, que para nosotros es muy importante porque con/ todos los productores de medrano y las pequeñas bodegas. Pero lo más importante, que nos hace importante a nosotros porque se interesa la comuna en el evento” (Productor)

“No hay representantes del gobierno que participen activamente del CLA. Hay representantes que están dentro del INTA,. O sea vienen, cuando vos los llamas vienen, pero no bajan, o sea, como te puedo decir... tenes que insistir, el secretario de agricultura, el ministro de agricultura o de Hacienda” (Consejero)

“Hay cuestiones que exceden el ámbito del CDV porque bueno el Centro no tiene identidad propia, es solo un ámbito participativo “...” En estos 8 años de los CDV en la zona Este, no se me viene ninguna a la cabeza incidencia que haya podido tener el Consejo en la política pública local” (Coordinador técnico general)

Para algunos consejeros, hay cuestiones que son difíciles de dirimir en el CLA o diferencias respecto a lo que se considera temas de relevancia para el logro del desarrollo. Para algunos, el tema precios, se relaciona con el “desarrollo”, o al menos lo posibilitan u obstaculizan, para otros actores (agentes técnicos) el desarrollo no pasaría por discutir los precios sino por lograr mejorar las condiciones de producción, y que eso le dé mejores posibilidades de negociación a los productores. De este modo se entrecruzan diferentes visiones, que enriquecen la discusión pero que al no generarse consensos dentro del CLA se buscan dirimir las en otros espacios.

..”Y yo a veces planteo, o sea, protocolarmente, eeh por ahí [el CDV] es muy rígido en algunas cuestiones, o sea, técnicas, o precios, y como que, o sea, como los objetivos es el desarrollo, si?, pero bueno yo cuando hablas de desarrollo para mi incluye muchos aspectos pero bueno, a veces, que si hemos discutido muy seriamente cuando yo he tratado de llevar la problemática del sector por el tema precios.. Bueno para mí dentro del desarrollo está el tema precios. “Y bueno es un tema que no se toca puntualmente dentro (del CLA) (Consejero).

En esos casos “tratamos de que los temas que no se pueden abordar dentro del centro los sacamos al ámbito que corresponden”. Con el tema vino casero, tuvimos algunas discusiones, (respecto al tema de límite al volumen de producción, pero por ejemplo decían que no era el lugar el CDV para trabajarlo, después lo

terminamos trabajando con algunas soluciones, línea, presentamos algunas variantes” (Consejero)

Se plantean problemas de comunicación y articulación entre la COVIAR y los CLA. Se sugiere la existencia de un *“nexo político distante con la COVIAR”*. Aspectos que se trabajan en los CLA que luego no forman parte de la agenda de la COVIAR. Lo que genera un desgaste en algunos referentes que participan de sus reuniones.

..”Supongo que el CDV tiene un ente regulador arriba, o sea, el Consejo de la COVIAR o quien fuera, no se ve que esa acta vaya y que venga reflejada en el tratamiento con alguna respuesta, siempre se trabajó en algo puntual, pero o sea, como eje no lo vemos, como te digo, seguimos participando porque bueno, tarde o temprano, como te digo, se tiene que ir arreglando las cargas..”..!es como que hay un nexo político distante, me entendés?..” eso sería para mí primordial,.. obvio que eso a veces no se hace por justamente, esto choca a veces la política.. pero, o sea, yo estoy, pero un privado va una vez, va dos, la tercera dice esto está todo arreglado..”

7.9 Principales logros y potencialidades de los CDV

Se destaca como un gran logro del Proyecto de CDV el haber visibilizado, a través de relevamientos en el territorio, a un segmento importante de pequeños productores primarios, lo que posibilita un conocimiento más claro de sus condiciones, principalmente de aquellos productores no registrados en ningún sistema de información.

“El rasgo característico de los CDV es que tenemos identificados productores que no vienen a ninguna institución, es decir que hemos salido nosotros a buscarlos, entonces el tipo que estaba en una finca lo vamos a visitar, lo invitamos a tal actividad. Eso me parece que lo ha logrado el proyecto en general

en esta estrategia de llegar a los productores y el de poner información a su disposición. (Agente técnica)

“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..” (Coordinador del Programa de Apoyo a los PPV- COVIAR)

“En algunos momentos ha servido a la institución propiamente dicha, yo en este caso como consejero y jefe de la delegación San Martín del INV hemos tomado algunos datos para tomar alguna decisión o elevarla al presidente de la institución para que la tenga presente y también en algún momento puede haberle servido para adoptar tal o cual política pública (Consejero)

“...la población objeto de los centros son productores no integrados. Por lo cual no hay registro, ni base de datos que pudiera ubicarlos previamente. Esta es otra de las fortalezas del proyecto, el haber llegado a productores que estaban aislados” (Coordinador técnico general)

También se destaca el reconocimiento institucional de los Municipios hacia los CDV principalmente por su trabajo y presencia en el territorio.

“Se logró cierto reconocimiento institucional local, los municipios si pueden identificar a los CDV y te tienen como referentes para ciertas cuestiones. Saben que estás con los productores, que tenés llegada a la COVIAR” (Agente técnico)

“Y... para mí lo que decíamos, o sea, ehh estar en el lugar, o sea, en el territorio es bueno, o sea, tener algo de desarrollo en el territorio” (Consejero)

Otro avance un logro que se destaca es la transferencia de tecnologías blandas (socio-organizativas) y duras (a través de la creación de grupos de productores) apropiada a este segmento de productores no capitalizados que ha servido para mitigar o frenar el proceso de desaparición de los mismos.

“La integración de un grupo importante de productores, más de 26, 27 bodegas. Las capacitaciones al productor, el relevamiento que se hizo a través de los técnicos en campo, donde bueno, nos arrojaron datos muy importantes a tener en cuenta, la falta de renovación, de generaciones nuevas, emm la producción donde queda el padre, el hijo emigra del viñedo (consejero).

“El Centro se convierte en un dispositivo socio - técnico que sirve para contra- restar esa esa tendencia. A nivel particular de los centros de la zona Este, bueno ahí es más complejo dado que esa zona es el territorio que mayor cantidad de pequeños productores tiene por la densidad vitícola que tiene esa región.” El impacto de los CVD no se puede generalizar al nivel de todos los pequeños productores sino hablar de casos puntuales (Coordinador técnico general).

7.10 Principales beneficios percibidos por los Productores

• **La difusión de información y conocimiento** de nuevas técnicas que permiten optimizar las tareas de la finca.

“Si. Si ellos no estuvieran [ingenieros], yo trabajaría a ciegas porque no podría pagarle a nadie para que venga a decirme como lo hago” (Productor)

“Uno se va “desentorpeciendo”, digamos es una realidad, uno va aprendiendo a trabajar”. Y claro uno tiene que irse viendo que rinda más que a uno le cueste mes” (Productor)

“La orientación de parte de los ingenieros, la orientación de las dudas, en todo lo que es información, si bien es chiquito lo que yo tengo y no bien cuidado.”
(Productor)

“Información, formas de manejar que por ahí uno no conocía. Manejo de remedios principalmente, que por ahí estamos tirando un producto que es más caro que lo que realmente necesita el problema de la viña, o la forma de armar la tela. Un montón de información a través de ellos”. (Productor)

- Revalorización de las comunas locales, a través de la realización de eventos de promoción.

“hace 2 o 3 años que venimos haciendo el día del malbec en Medrano, que para nosotros es muy importante con todos los productores de Medrano y las pequeñas bodegas. Pero lo más importante, que nos hace importante a nosotros porque se interesa la comuna en el evento” (Productor).

- También se expresa un sentimiento de reconocimiento y visibilización de los productores en espacios desconocidos por ellos.

“Todo eso, yo en mi caso se lo agradezco. A parte de conocer gente, de participar. Cuando iba yo a ir a comer al hotel, como se llama? Al hayat. voy a los desayuno, no solo yo otros productores también, entonces es como que uno se siente alagado.” “De todas estas cuestiones, eso nos ha abierto las puertas a nosotros, como los que hacen vino casero el que hace dulce, asesoramiento en todo. Y tiene precio eso? Si nosotros venimos arrastrando una tradición de trabajo que ya paso (Productor)

7.11 Perspectivas futuras del proyecto

Las perspectivas a futuro del Proyecto se relacionan con las posibilidades de resolución de cuestiones estructurales, que permitan tener una visión a futuro de la propia actividad vitivinícola. Frente a esto los mecanismos del CDV son limitados y requieren de la intervención de políticas de Estado, principalmente a nivel nacional y provincial que no solo apoyen financieramente al proyecto, sino que establezcan políticas y criterios claros en función de las potencialidades y limitaciones de cada zona. Por otra parte, atendiendo a la gran extensión y heterogeneidad de la zona Este, se reconoce como fundamental para el crecimiento y la efectividad del proyecto contar con mayores recursos humanos en el territorio.

Lo que hay para que los Centros como estrategias de intervención del INTA junto con COVIAR tenga un impacto profundo, es que tiene que haber un marco de referencia nacional, provincial y de la cadena vitivinícola en general que permita resolver los problemas estructurales que estos productores tienen que exceden la transferencia tecnológica sino generar condiciones económicas de incentivo para el cambio estructural que estos productores requieren, sino no va a haber ningún tipo de cambio (Coordinador técnico general) .

“Es muy grande la zona, es mucho lo que se hace en los CDV, el único problema que tienen los CDV que faltan técnicos, falta gente, para poder brindar y llegar a más lugares. Cada distrito tendría que tener un ingeniero, como base porque son parcelas chicas Ese es el problema, porque el productor está muy alejado, esta asistido en parte, falta llegar a productores que necesitan una asistencia tanto de la parte privada, como publica,. Teniendo al técnico (en el territorio), uno va pudiendo sacar las conclusiones de otras acciones más que lo pueden ayudar al productor“ (Consejero).

“Va a depender de cómo se re-estructuren o re-organicen los sistemas de producción. “no pueden seguir trabajándolo como hace 30 o 50 años atrás. Me parece que hay que pensar a nivel general como son sustentables esas explotaciones, por ejemplo, si no tiene agua para 6ha que haga 3ha. En ese sentido se requiere de políticas claras de apoyo al sector, que limite la cantidad de

superficie por productor para cultivar, si la limitante es el agua, también limitarlo en función de eso. Cada zona va a tener que tener un modelo en función de sus limitaciones o puntos críticos, que siempre va a dejar afuera gente y como está hoy, nadie se anima a tomarlas. No tenemos que ser nosotros como técnicos los que tengamos que decidirlo, sino una decisión que apoye esa reconversión y a esos cambio”s (Agente técnica).

“Más gente, ahí lo vas a fortalecer, porque más productores van a haber, porque hoy en día están abandonados, nadie los atiende, solo van cuando necesitan los votos. Entonces ese productor está abandonado, no sabes cómo esta con el tema del agua, porque también ese es otro tema, a que distancia esta, porque a lo mejor le vas a tener que decir, vas a tener que cambiar tu sistema de producción, vas a tener que diversificar, o a tal escala, porque tenes tanto para regar, porque hay productores que tienen para regar la mitad, el 50% y cuando viene el otro turno, entonces tienen que ver eso” (Consejero).

Como se adelantó en la introducción a este apartado, y atento a la metodología seguida en el proceso de recolección y análisis de los datos derivados de las entrevistas, se logró conocer las visiones, percepciones y alcances que sobre el proyecto CDV tienen los distintos actores que forman parte del Proyecto. Como así también identificar factores contextuales que intervienen en el desenvolvimiento de la actividad diaria de los productores que obligan a definir y re definir las estrategias de intervención en el territorio.

Se observa un nulo conocimiento del Plan Estratégico por parte de los destinatarios. No hay una identificación clara de los productores hacia proyecto CDV y la COVIAR sino una asociación del proyecto con el ingeniero o el INTA.

Respecto a las acciones y mecanismos de intervención de los CDV, los productores destacan aquellos relacionados con el asesoramiento técnico general, el seguimiento sobre labores que hacen al mantenimiento y cuidado de la producción (poda, riego, abonos, fertilización) el acompañamiento en algunos casos

específicos a productores que elaboran vino casero y la información difundida. Si bien se valoran y destacan estas acciones, siempre resaltando que son gracias a los ingenieros, como si fuera producto de su buena voluntad. Hay una enorme dificultad para expresar de qué manera ese asesoramiento, esa capacitación, etc realizada por Proyecto impacta o implica un mejoramiento en sus condiciones de producción y vida.

Se percibe un clima de sumo pesimismo sobre la coyuntura y el futuro de la actividad. Esto se refleja principalmente en la ausencia de perspectivas de continuidad a través de hijos o nietos. Muchos invierten para parte de sus ingresos extra prediales en que sus hijos estudien o directamente los alientan para que se vayan a la ciudad.

La estrategia que adopta principalmente el proyecto en la Zona Este es la de intentar reducir los costos y especialmente teniendo en cuenta que la zona Este es principalmente productores de uvas comunes, tratar de incidir en los productores para que mejore sus prácticas orientadas a lograr más rendimientos y cantidad con calidad y la máxima eficacia en el uso de recursos a través de distintas estrategias (reposición de plantas, desorillar, control de plagas). En su mayoría son estrategias en el corto plazo, teniendo en cuenta la complejidad de la zona donde intervienen y los factores estructurales que afectan a los productores no se puede avanzar hacia transformaciones más profundas o de desarrollo. De allí, que exista un reconocimiento común de estas limitaciones del proyecto tanto de los productores, de los técnicos y de los actores del CLA, que coinciden en la falta de políticas Estado y decisiones políticas, que resuelvan aspectos estructurales y estratégicos para el futuro del sector. En este sentido, son muy débiles las articulaciones que se dan ante el CDV y su CLA para poner en agenda problemáticas de los productores en el gobierno provincial y nacional e incluso en la propia COVIAR.

Finalmente, respecto al nivel de participación de los productores en el CLA es muy baja o nula. Pero si se evidencia que aquellos productores que han participado con más frecuencia de algunas instancias del CLA o el PEVI o forman

parte de algún grupo, tienen más internalizado el discurso de la COVIAR y los CDV de innovación en los procesos, búsqueda de valor agregado, diversificación y por lo general son productores entre 40 y 50 años.

CONCLUSIONES

A lo largo de este trabajo se ha realizado un análisis del Proyecto “Centros de Desarrollo Vitícolas” de la Zona Este y sus principales mecanismos de intervención sobre los pequeños productores vitícolas, en el marco del Plan Estratégico Vitivinícola 2020 de la COVIAR. Respecto a los objetivos planteados al inicio se cumplieron satisfactoriamente, ya que se logró la descripción y el análisis de las acciones e intervenciones de los CDV a través de la información sistematizada y la exploración de las percepciones de los actores involucrados.

A partir de nuestros primeros análisis teóricos sobre el caso, observamos con claridad como el mismo proceso de concentración y transnacionalización del agro a nivel mundial opera al interior de las economías regionales de nuestro país. Se ve reflejado, con rasgos propios, en el último proceso de re-estructuración productiva en la vitivinicultura mendocina. De igual manera las principales características esbozadas por Teubal (2001) respecto a la nueva ruralidad, pueden observarse en un amplio segmento de la pequeña agricultura a través de altos niveles de exclusión social, trabajo asalariado, precarización del empleo rural, multi-ocupación, expulsión de medianos y pequeños productores.

Los pequeños productores vitícolas del Este, que forman el núcleo analizado en el presente trabajo, se dirimen en un contexto de precariedad laboral, pluriempleo, éxodo rural y envejecimiento de la población.

Del mismo modo, corroboramos la existencia de un proceso de “valoración selectiva” (Sili, 2005), reflejado a través de nuevas inversiones en la vitivinicultura, que pusieron en “valor” algunas zonas por sobre otras, tal como sucedió en el Valle de Uco, Lujan de Cuyo, Maipú, gracias a sus ventajas comparativas.

En la Zona Este producto de sus condiciones geográficas, baja latitud, predominio de estructuras productivas tradicionales, producción de uvas de baja calidad, este proceso se dio en muy baja medida. Sin embargo, el avance en la concentración vertical de las grandes bodegas, generó un impacto en los productores de la zona. Según sus expresiones quedaron condicionados por los requisitos en los procesos de producción que estas empresas imponen para la compra de uvas y limitados en sus posibilidades de comercialización

De los mecanismos de intervención llevados a cabo por el CDV (Zona Este) y analizados a lo largo de este trabajo, se destaca la priorización de todos aquellos orientados a la transformación productiva, a través de la difusión de conocimientos para la mejora, seguimiento en las prácticas de cultivo, con el objeto de reducir costos y optimizar algunas labores de los productores. También a través de capacitaciones y charlas sobre temáticas ligadas a la coyuntura vitivinícola y técnicas socio-organizativas, difusión de líneas de financiamiento y programas para la adquisición de maquinarias. Cabe destacar, que la difusión de información para la mejora es altamente valorada por los propios productores, que destacan la incorporación de muchas sugerencias que reciben de los ingenieros, de allí, que consideremos que el proyecto tiene un fuerte sesgo transferencista, también relacionado con el perfil de su unidad ejecutora INTA.

Podemos afirmar que algunas acciones desarrolladas por el CDV, siguen elementos propios del enfoque del desarrollo territorial rural de (Schejtman y Berdegú), principalmente en cuanto a la búsqueda de un proceso de transformación productiva e institucional, con el objeto de vincular a los productores competitivamente a mercados (internos y externos) dinámicos y el desarrollo institucional y de capital social mediante la creación del CLA.

Por otra parte, también encontramos una serie de mecanismos desarrollados por los CDV en la Zona Este, relacionados a la economía social y de la cultura, muy valorados por los productores y actores locales, como son: la gestión del evento “Vino Noviembre en el Este”, “Vinos de Medrano en Medrano”, encuentro de

proveedores de insumos locales, integración y asesoramiento a grupos elaboradores de vino casero, formación de grupos y desarrollo de estrategias asociativas para compras conjuntas. También desde los CDV se asesora a productores en estrategias de “diversificación rural no agraria”: proyectos innovadores ligados al enoturismo, diversificación de productos artesanales.

A partir de esta diversidad de situaciones, se entrecruzan diferentes visiones sobre el desarrollo y sobre cómo lograrlo en los productores vitícolas más vulnerables. Para algunos actores entrevistados, los pequeños productores, se desarrollan si se insertan en los mercados internacionales, mediante su vinculación con las bodegas, siempre que logren producir con calidad. Para otros, el desarrollo se logrará en la medida que generen estrategias de valor agregado y diversificación. Estas visiones quedan plasmadas en las entrevistas realizadas a los distintos actores que participan del proyecto (ingenieros, representantes institucionales del CLA). Y en el caso de los productores reflejan una visión muy a corto plazo, dejando sujeta su perspectiva futura, en función de que mejore la relación precios-costos de producción, pero sin poder visualizarse en un proyecto concreto de desarrollo.

Las principales estrategias de intervención de los CDV Zona Este, buscan mediante la transferencia tecnológica que los productores logren ciertos niveles de competitividad y al mismo tiempo despliegan otros para lograr un desarrollo autónomo, o sea, que elaboren sus propios vinos y puedan comercializarlos sin intermediarios en mercados alternativos, que generen sus proyectos de turismo rural, poner en valor la identidad de sus localidades y generar valor agregado a las producciones vitícolas. Es a través de estas últimas iniciativas que el CDV promueve y acompaña, donde mayor lazos de solidaridad, participación, consolidación de grupos, empoderamiento, se logra y al mismo tiempo las que mayor articulación público-privada e interinstitucional generan.

Por otro lado, de las características descritas sobre la Zona de estudio, encontramos que conserva mayoritariamente sus rasgos tradicionales por sobre los rasgos y criterios que plantea el modelo de la nueva vitivinicultura. Prima la

producción de uvas comunes orientada a la producción de grandes cantidades y el destino de la producción es principalmente el mercado interno. Esta falta de adecuación de los sistemas productivos, la inercia cultural de los productores a manejar sus fincas de manera aislada según su intuición y experiencia, implica un desafío particular para los CDV en su zona de influencia (Este), ya que deben trabajar en un territorio con características adversas al modelo de la nueva vitivinicultura con una extensión, heterogeneidad y número de productores importante, con solo cuatro técnicos en el territorio. Ante estas limitaciones, la estrategia principal en el corto plazo ha sido buscar que el productor reduzca costos e incremente sus rendimientos.

Por tanto, encontramos que hay una clara idea de desarrollo plasmada en el PEVI, orientada al incremento de la competitividad de estos productores, a través de la transferencia tecnológica, para lograr su integración a bodegas y al mercado en general. Desde un punto de vista crítico, adherimos al posicionamiento que considera que detrás de la premisa de “calidad” que imponen estos nuevos mercados, se esconde un efecto disciplinador sobre los productores, principalmente sobre aquel sector, más vulnerable y que históricamente ha estado excluido de mecanismos de acceso al capital para el mejoramiento de sus condiciones y factores de producción. Así emergen dos lógicas que se dirimen entre lo global-estratégico y lo local y encierra una encrucijada para el Proyecto de los CDV, entre el logro de los objetivos del PEVI: (aumentar los niveles de exportación, y calidad) y los factores que condicionan este proceso, ligado a problemas estructurales y del propio sistema productivo en la zona Este. Estas pujas entre los intereses del PEVI y las características de la zona, se tornan complejas al momento de definir acciones, y es importante tenerlas en cuenta para analizar los alcances del proyecto y las dificultades que deben sortear en su intervención en el territorio.

Respecto a nuestro supuesto inicial, encontramos que los CDV de la Zona Este, desarrollan acciones para generar mejores condiciones de inserción al mercado. Los alcances de este objetivo son difusos en cuanto a si se logra o no una inserción efectiva a la cadena, porque en esa búsqueda aparecen problemas

estructurales profundos que sufren los productores que atienden los CDV como el recurso hídrico, la falta de títulos de propiedad, deudas de irrigación, fuerte descapitalización que afectan seriamente sus posibilidades de subsistencia y al mismo tiempo limitan las acciones y propósitos de los CDV.

Si podemos afirmar que los CDV cumplen un rol muy importante de “contención” y “difusión” a través del trabajo que hacen los agentes territoriales, mediante visitas y el seguimiento personalizado a la fincas, generando relaciones con productores que han estado durante muchos años aislados sin ningún tipo de asesoramiento técnico y personal. La información, estrategias y mecanismos de asistencia promovidos por los técnicos del proyecto para lograr mejoramientos específicos, si son sostenidos en el tiempo y acompañado de subsidios, y políticas de Estado que atiendan aspectos estructurales del sector, pueden generar las condiciones para una mejor inserción del productor en el negocio.

Por otra parte, consideramos a los CLA como un espacio valioso, que debe ser potenciado, para servir como un ámbito institucional donde se discuta y avance en la formulación de un “Proyecto- Territorio” tal como lo plantea Sili (2005) en su perspectiva de desarrollo territorial rural. Consensuar una visión de desarrollo propia para la Zona Este y donde el territorio cobre este sentido de construcción social, entendido como: *“un conjunto de relaciones sociales que dan origen y a la vez expresan una identidad y un sentido de propósito compartido por múltiples agentes públicos y privados”*, teniendo en cuenta los intereses y conflictos que se suscitan en el mismo.

Por último creemos que el Plan Estratégico Vitivinícola 2020 y la COVIAR permitieron plantear por primera vez una visión de desarrollo para una actividad, que ha tenido históricamente una fuerte intervención del Estado, pero cuyas regulaciones y políticas nunca habían estado direccionadas en una visión estratégica y prospectiva. Sin embargo, la sola organización de una institución con preminencia del sector privado-empresarial, como la COVIAR no basta. Se requiere fortalecer su articulación con el Estado Nacional y con las provincias

vitivinícolas para generar estrategias conjuntas que permitan superar esta dicotomía permanente entre lo urgente y lo importante, lo estratégico y lo coyuntural. Y por sobre todo avanzar hacia una visión de la planificación estratégica como sugiere Matus (2007), “*situacional*”. Que permita reformular algunos objetivos a la luz de los cambios que se suscitan en el contexto, sin perder el eje estratégico. “*La necesidad de combinar la lógica técnica con la política, teniendo en cuenta las diversas racionalidades e intereses de los actores en juego*”. Para ello se requieren activar procesos de evaluación y reformulación, entendido como proceso de reflexión crítica para la mejora permanente y resignificación de los proyectos y no como una instancia meramente técnica y de control, los cuales, encontramos que son débiles tanto en el PEVI, como en el Proyecto de los CDV.

Finalmente se realizan una serie de sugerencias en relación con algunas debilidades y dificultades detectadas en cuanto a:

Participación y compromiso:

- Proponer un sistema representativo de los propios productores agrupados, en los que se fortalezcan ciertos perfiles de liderazgo y exista algún mecanismo de incentivo para su participación en el CLA. Generación de un mecanismo de elección de representantes que quede estipulado en su reglamento.

Planificación seguimiento y evaluación

- Evaluación participativa del proyecto. Se observa un seguimiento de los avances del proyecto, pero limitado a metas cuantitativas y poco análisis cualitativo.

- Fortalecer los sistemas de información de los CDV con otros organismos públicos y científicos a través de observatorios territoriales que cruce y centralice

datos de los CDV y otros organismos ligados al sector. Construcción participativa de indicadores cuantitativos cualitativos.

Articulación institucional

- Acuerdos intermunicipales de cooperación local que permitan financiar acciones de los CDV en su zona de influencia en base a un “Proyecto-Territorio” consensuado a través de los CLA convocando a todas las instituciones ligadas al sector.

- Generar estrategias de articulación entre los tres niveles de gobierno (municipal-provincial y nacional), para la inversión y ejecución de obras de infraestructura que mejoren la disponibilidad del recurso hídrico de la zona, generación de subsidios al sector.

Imagen y organización del CDV

- Formación de equipos interdisciplinarios (sociólogos, politólogos y economistas) en el diseño de metodologías y estrategias de intervención del CDV.

- Posicionamiento de la imagen/marca de los CDV. Construcción de una identidad propia del proyecto.

- Gestionar espacios de difusión televisiva para sensibilizar y difundir las acciones del CDV y la COVIAR en el territorio.

BIBLIOGRAFÍA

AMIN, S (2008) "Agricultura campesina, agricultura familiar moderna". Transiciones y alternativas en debate. Revista América Latina en movimiento. 23 septiembre 2008, año XXXII, II época, Numero 436.

ALTURRIA, L Y POZOSOLI, J (2010) "Estudio Piloto "El contexto socio-productivo de los pequeños productores vitícolas en las principales microrregiones vitivinícolas: Una mirada desde el Capital Social. Pdf.

AMENDOLA. F y RUIZ. M, VANDECANDELAIRE. E (2001). Citado en el informe del Programa para el apoyo al desarrollo del pequeño productor vitivinícola. Diagnóstico y líneas generales de acción. (COVIAR).

AZPIAZU, D y BASUALDO, E (2001) "El complejo vitivinícola argentino en los noventa: Potencialidades y restricciones". CEPAL.

AZCUY AMEGHINO, E (2007) "Producción familiar, producción capitalista y descampesinización: aspectos teóricos y problemas interpretativos". En La Argentina rural del siglo XX: fuentes, problemas y métodos. Universidad Nacional de Quilmes.

AGUILA CUDEIRO, MOYA PADILLA Y BECERRA LOIS (2009) "Aplicación del enfoque prospectivo para impulsar el Desarrollo Local en la comunidad 14 de Julio (Estudio de caso)". Edición electrónica gratuita. Texto completo en www.eumed.net/libros/2009c/586/

BERTRANOU, J (2015) "SEMINARIO "Los desafíos de la evaluación de políticas públicas; una aproximación a partir del análisis de casos" <file:///C:/Users/cit/Downloads/bertranou-j-documento-gestic3b3n-de-programas-y-proyectos.pdf>

BERTRANOU, J (2015) Presentación mesa COVIAR, Congreso de Ciencia Política SAAP. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. Universidad Nacional de Cuyo. PPT

BOCCO, A (2005) “Transformaciones sociales y espaciales en la vitivinicultura mendocina”. En: Radonich, M.; Steimbregger, N. (comps.). Reestructuraciones sociales en cadenas agroalimentarias. Buenos Aires, Editorial La Colmena, 2007:111-143.

BOCCO, A (2005) “Trama vitivinícola: Reconfiguraciones de actores y transformaciones estructurales”. IV Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Universidad de Buenos Aires.

BRESSER PEREIRA, Ly CUNILL GRAU, Na (1998).“Entre el Estado y el Mercado: Lo Público No Estatal”. In Bresser-Pereira, Luiz Carlos and Nuria CunilGrau, eds. Lo Público no Estatal em la Reforma del Estado. Buenos Aires: CLAD/Paidós.

BROMLEY, S (1996). "Globalization", en Radical Philosophy (Londres) N° 80, Noviembre/Diciembre, pp. 2-5.

BUSTOS, R M (2009) “Identidad y estrategias de persistencia de los productores de las explotaciones familiares vitícolas en los oasis de riego de Mendoza”. Avance de investigación en curso. GT-05-Desarrollo Rural, globalización y crisis.

CÁRCAMO VÁSQUEZ, 2009:49) Sánchez, González y Amtmann, 2002, p. 60 en tiempo y espacio, año 20 vol., 23 / 2009, pág. 45- 61 desarrollo territorial rural (DTR): perspectivas de solución para la pobreza rural en Chile.

Caracterización productiva y socioeconómica de los pequeños productores vitícolas del CDV Santa Rosa, Rivadavia y La Paz año 2007. pdf

Caracterización productiva y socioeconómica de los pequeños productores vitícolas del CDV San Martín - Junín) pdf .Año 2007

COLLADO, P. ALTSCHULER, B (2013) “Transformación en la vitivinicultura mendocina en las últimas décadas: El doble filo de la “estrategia cooperativa”.

Revista del Plan Fénix año 4 número 27 Agosto 2013. Voces en el fénix.
http://www.vocesenelfenix.com/sites/default/files/numero_pdf/fenix%2027%20baja.pdf

COLLADO, P (2003) “Desarrollo vitivinícola en Mendoza - Argentina. Apuntes sobre su origen”. Trabajo y Sociedad Indagaciones sobre el empleo, la cultura y las prácticas políticas en sociedades segmentadas N° 8, vol. VII, Otoño 2006, Santiago del Estero, Argentina. (Caicyt-Conicet).
<http://www.unse.edu.ar/trabajosociedad/Collado.pdf>

CASTELLANI, A (2006) “La relación entre intervención estatal y comportamiento empresario”. Herramientas conceptuales para pensar las restricciones al desarrollo en el caso argentino. Ponencia presentada en las I Jornadas de Estudios Sociales de la Economía co-organizadas por CESE del IDAES y el NUCeC.

CONSEJO CIENTIFICO DEL CLAD. “La responsabilización (“accountability”) en la Nueva Gestión Pública Latinoamericana”<http://unpan1.un.org/intrdoc/groups/public/documents/CLAD/UNPAN000178.pdf>

DIAZ, C (1997). El ciclo de las políticas públicas locales: Notas para su abordaje y reconstrucción.[file:///C:/Users/cit/Downloads/Cristina+Diaz+El+ciclo+de+las+políticas+publicas+locales%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/cit/Downloads/Cristina+Diaz+El+ciclo+de+las+políticas+publicas+locales%20(1).pdf)

Diagnóstico territorial del oasis Este, Mendoza (INTA, 2011)

FONDO VITIVINÍCOLA, Informe ejecutivo del 2010

FEO LA CRUZ, M (2002). “Gobernabilidad y Participación ciudadana”. VII Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública. Lisboa Portugal.

GAGO, A (2002) “La Acumulación neo-liberal en la Agroindustria Vitivinícola. El caso de la Región Cuyo”. CEIR.

GAGO, A D (2001). “La nueva dinámica de acumulación en la agroindustria vitivinícola en la era de la globalización”. El caso de la región de Cuyo. (Bs. As., FCE-UBA, noviembre 2001). II Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales”.

Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca - INTA – COVIAR. Pautas para la formulación participativa del POA 2013-2014.

HOLT GIMENEZ, E (2008). “La crisis mundial de alimentos: Que hay detrás y que podemos hacer”. Programa de las Américas. www.ircamerica.org

KAY, C (2009) “Estudios Rurales en América Latina en el periodo de globalización neoliberal. ¿Una nueva ruralidad? Rev.Mex. Sociol vol.71 no.4 México.

Ley Nacional N° 25.849.
<http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/95000-99999/98447/norma.htm>

LÓPEZ CASTRO, N (2007) “Reseña sobre: Sili, Marcelo, La Argentina Rural. De la crisis de la modernización agraria a la construcción de un nuevo paradigma de desarrollo de los territorios rurales. Cuestiones de Sociología, 4, 312-318. En Memoria Académica. Disponible en: http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.3692/pr.3692.p

LIPIETZ, A y LEBORGNE, D. (1990) “Nuevas tecnologías, nuevas formas de regulación. Algunas consecuencias espaciales. En revolución tecnológica y reestructuración productiva: Impactos y desafíos territoriales”. Editorial GEL. Buenos Aires.

MANZANAL, M (2007) “Territorios en construcción”. Ed. CICCUS. Buenos Aires

MARTIN, F (2009). “Las transformaciones recientes en la agricultura de oasis en Mendoza, Argentina. Una aproximación al caso de la reestructuración vitivinícola

desde la economía política de la agricultura”. Tesis de maestría en estudios sociales agrarios. FLACSO. Buenos Aires.

MARTÍNEZ NOGUEIRA, R (1995) “Análisis de políticas públicas”. Presentación al Instituto Nacional de Administración Pública”. Pdf.

MADELEY, (1999), P.36-37, en TEUBAL, M.” Globalización y nueva ruralidad en América Latina. P.49.

MATEU, A M (2007) “Los caminos de construcción del cooperativismo vitivinícola en Mendoza, Argentina (1900 – 1920)”. CRICYT – CONICET - UNC. Mendoza.

MATUS, C (2007) “Adiós, Señor Presidente”, Universidad Nacional de Lanús, Colección Planificación y Políticas Públicas, Lanús, Argentina.

MAYNTZ, R (2001) “El Estado y la sociedad civil en la gobernanza moderna”. Revista del CLAD. Reforma y Democracia. N°21. Caracas.

MOLANO, O (2006) “Identificando y Valorando los Activos de los pobres rurales.” Un Estudio Piloto de investigación en el Perú, en el contexto del proyecto de desarrollo rural Corredor Puno Cusco.

MONTAÑA, E (2007) “Los factores extraeconómicos del desarrollo regional. Territorios, patrimonios e identidades en juego en la reestructuración económica de Mendoza, Argentina. Conferencia Regional de la Unión Geográfica Internacional “Aspectos Culturales de las Geografías Económicas, Sociales y Políticas” Buenos Aires 9, 10 y 11 de octubre del 2007.

MURMIS, M (1994) “Incluidos y excluidos en la reestructuración del agro latinoamericano”, en Debate Agrario, núm. 18, CEPES, Lima, pp. 101-133.

MURMIS, M (1991). .Tipología de pequeños productores campesinos en América Latina., Ruralia, N° 2, p. 29-56.

NIRENBERG, O, BRAWERMAN, J, RUIZ, V. (2005) “Programación y evaluación de proyectos sociales: aportes para la racionalidad y la transparencia. 1° ed. Buenos Aires: Editorial Paidós

OSORIO VARGAS, J (1999). “La deriva de la democracia y el Tercer Sector: Un punto de vista”. Presentación en el II Encuentro de la Red Latinoamericana y del Caribe de la Sociedad Internacional de Investigación del Tercer Sector (ISTR): Hacia un Desarrollo con Ciudadanía”. Santiago de Chile.

OBSCHATKO, E., FOTI, M. y ROMÁN, M. (2007) “Los Pequeños Productores en la República Argentina. Importancia en la producción agropecuaria y en el empleo en base al Censo Nacional Agropecuario 2002” PROINDER- Proyecto de Desarrollo de Pequeños Productores Agropecuarios.

Observatorio Vitivinícola www.observatoriova.com

PAZ, A y BENEDETTO, A (2012) “Como llevar innovaciones locales efectivas a escalas mayores para reducir la pobreza: Entendiendo el proceso”. Documento de investigación del Programa para el Escalamiento de innovaciones rurales (PEIR), Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo de Canadá (IDRC). Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola. (FIDA).

PARSONS, W (2007). “Políticas Públicas: una introducción a la teoría y la práctica del análisis de políticas públicas”. FLACSO, México. Editorial Miño y Dávila.

ALTURRIA, L (2012) “Diagnóstico de costos en la producción vitivinícola “Plan Estratégico Vitivinícola Zona Este”. PPT.

PORRO, M (2014) “Trayectorias y estrategias de reproducción social en productores vitícolas familiares” Caso del Oasis Este de la Provincia de Mendoza. Tesis de maestría en Estudios Sociales Agrarios. FLACSO, Argentina.

PUTMAN, R (1993) Making Democracy Work: Traditions in Modern Italy. Princeton

PROGRAMA NACIONAL PARA EL DESARROLLO Y LA SUSTENTABILIDAD DE LOS TERRITORIOS. (2014) “Documento base y estructura organizativa/ Carlos Alemany. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Ediciones. INTA.

REGISTRO NACIONAL DE VIÑEDOS. 2010-2011. Instituto Nacional de Vitivinicultura.

Reglamento Consejo Local Asesor Centros de Desarrollo Vitícolas

ROLDAN, Y (2012). “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”. Tesis de Sociología. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales (UNCUYO). Mendoza.

RODRIGUEZ, F, PEREZ, S, OLGUIN, D (2010) “Políticas Públicas, Transformaciones y Dinámicas de acumulación en las cadenas productivas de la agroindustria vitivinícolas, de la zona Este de Mendoza”. Foro Regional Red-Muni-Cuyo “Políticas Públicas para el Desarrollo Local”.

ROFMAN, A y MANZANA, M (1989) “Las economías regionales de la Argentina. Crisis y políticas de desarrollo”. Bibliotecas universitarias. Centro Editor de América Latina. Buenos Aires.

ROFMAN, A (1997) “Economías regionales extra-pampeanas y exclusión social en el marco del ajuste “ EURE, vol. XXIII, núm. 70. Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago, Chile.

ROFMAN, A. “Las economías regionales. Un proceso de decadencia estructural”. En: Bustos, P. (comp.) “Más allá de la estabilidad estructural”, Fundación Friedrich Ebert, 1993, Buenos Aires.

RUIZ, Ana María y VITALE, Javier. (2011). “Prospectiva y Estrategia: El caso del Plan Estratégico Vitivinícola PEVI 2020”. INTA.

STEDILE, Joao Pedro (2010) “Las tendencias del capital sobre la agricultura”. V Congreso de la Coordinadora Latinoamericana de Organizaciones del Campo – CLOC.

SCHEJTMAN, A, BERDEGUE. J, (2004) “Desarrollo Territorial Rural. Serie Debates y Temas Rurales”, N° 1. RIMISP, Santiago de Chile.

SILI, M (2005) “La Argentina Rural: de la crisis de la modernización agraria a la construcción de un nuevo paradigma de desarrollo de los territorios rurales”. INTA.

SIRVENT, M (2007) “El proceso de investigación”. Universidad Nacional de Buenos Aires.

SUBIRATS, J, KNOEPFEL, P, LARRUE, C, VARONNE, F.(2008) “Análisis y gestión de políticas públicas”. Editorial Ariel S.A, Barcelona.

TAMAYO SAEZ, M (1997) “El análisis de las políticas públicas”. En R. Bañón y E. Carrillo (Comp.), La nueva administración pública. Madrid: Alianza Universidad.

TAPELLA, E (2004) “Reformas estructurales en Argentina y su impacto sobre la pequeña agricultura. ¿Nuevas ruralidades, nuevas políticas?” Estudios Sociológicos, vol. XXII, núm. 3, septiembre-diciembre 2004, pp 669-700. El Colegio de México, México.

TAYLOR, S.J y BODGAN, R. (1987) “Introducción a los métodos cualitativos de investigación. La búsqueda de significados”. Editorial PAIDOS, Buenos Aires.

TEUBAL, M (2001) “Globalización y nueva ruralidad en América Latina”. En ¿Una Nueva Ruralidad en América Latina? ”Buenos Aires. CLACSO: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales. Disponible en biblioteca.clacso.edu.ar/Teubal.pdf.

TEUBAL, Miguel, GIARRACA, Norma (2008) “Del desarrollo agroindustrial al agronegocio: El caso Argentino”. En Mançano Fernández, B.(Coord,) Campesinado y Agronegocios en América Latina, Buenos Aires, CLACSO – ASDI.

VAN DEN BOSCH, E (2008) “Zonas Agroecónomicas homogéneas San Juan y Mendoza”. INTA.www.inta.gov.ar

VASILACHIS, I (2006) “Estrategias de investigación cualitativa”. Editorial Gedisa. Barcelona.

ANEXOS

ANEXO I

Síntesis de los objetivos, acciones y actores estratégicos del PEVI 2020 en Anexo I. Fuente: Ley 25.849

OBJETIVO ESTRATEGICO I

POSICIONAR LOS GRANDES VINOS VARIETALES ARGENTINOS EN LOS MERCADOS DEL NORTE.

ESTRATEGIA 1

Crear y consolidar la identidad e imagen "Argentina".

ACCIONES ESTRATEGICAS

| | | | | |
|---|---|----------------------------|--|---|
| Promocionar al vino Malbec, y otras variedades emblemáticas, de precios medio-alto y alto asociándolo a los iconos culturales argentinos. | Disponer de un portafolio variado de vinos varietales con calidad altamente consistente en los precios intermedio a alto. | Desarrollar el enoturismo. | Comunicar la singularidad de las zonas de origen argentinas. | Comunicar el concepto "Argentina-Vino" en todos los ámbitos favorables. |
|---|---|----------------------------|--|---|

Algunos actores ya identificados:

Comisión Nacional "Vinos de Argentina" - Bodegas - Cancillería - Operadores turísticos - Comunicadores

ESTRATEGIA 2

Responder a las aspiraciones y necesidades de los consumidores en cada mercado y segmento

ACCIONES ESTRATEGICAS

| | | | |
|---|--|--|--|
| Poner en marcha mecanismos de autocontrol colectivo de la calidad que eviten la comercialización de vinos con defectos. | Monitorear las necesidades de los distintos segmentos de consumidores. | Aumentar la potencia aromática de los vinos. | Adecuar la presentación y el mensaje a los consumidores que conforman los segmentos objetivos. |
|---|--|--|--|

Algunos actores ya identificados:

| | | | |
|---|--|---|---|
| - Bodegas - INTA - Organismos de Ciencia y Técnica - INV | - Bodegas - Organismos del CyT - Comisión Nacional "Vinos de Argentina" - Cancillería | - Bodegas - INTA - Organismos del CyT | - Bodegas - Comisión Nacional "Vinos de Argentina" - Comunicadores. |
|---|--|---|---|

ESTRATEGIA 3

Lograr y mantener los mejores acuerdos internacionales

ACCIONES ESTRATEGICAS

| | | | | |
|---|---|---|--|--|
| Fortalecer el "grupo de gestión" de la industria. | Diseñar políticas y acuerdos comerciales basados en estudios con enfoque estratégico. | Informar a los cuadros de Cancillería y fortalecer su accionar. | Registrar y proteger las indicaciones geográficas propias. | Acordar con la Unión Europea y con el Grupo Mundial de Comercio resguardando los intereses argentinos. |
|---|---|---|--|--|

Algunos actores ya identificados:

Asociaciones empresarias -INV - Bodegas - Cancillería

ESTRATEGIA 4
Construir un proceso colectivo de organización e integración

ACCIONES ESTRATEGICAS

| | | | |
|--|---|---|--|
| Agilizar la tramitación para exportar. | Mantener una red de demanda/ respuesta entre los sectores de marketing, desarrollo, producción e industrias y servicios anexos. | Aumentar la consistencia cualitativa mediante acuerdos sobre la base de la calidad a exportar | Elaborar y generar consenso en torno a un proyecto que oriente y facilite la inversión requerida para alcanzar los objetivos estratégicos. |
|--|---|---|--|

Algunos actores ya identificados

| | | | |
|-----------------------------------|--|--|---|
| - INV - Aduana - ProMendoza | - Bodegas - INTA - Organismos de CyT - Comisión Nacional "Vinos de Argentina" | - Bodegas - Productores vitivinícolas | - Bodegas - Productores vitivinícolas - Gobiernos nacional y provinciales |
|-----------------------------------|--|--|---|

ESTRATEGIA 5
Construir un proceso de innovación tecnológica

ACCIONES ESTRATEGICAS

| | | | | | |
|--|---|---|--|--|--|
| Definir la calidad y afianzar el estilo de los vinos argentinos en los distintos segmentos de precio | Extender los avances tecnológicos a las empresas menos adelantadas. | Adoptar masivamente las certificaciones de calidad de procesos y de control de puntos críticos. | Generar y transferir tecnología necesaria para lograr vinos más concentrados, más aromáticos y sin defectos. | Definir políticas y normas y favorecer la adopción de prácticas sustentables que permitan caracterizar a la producción argentina como natural y respetuosa del medio ambiente. | Capacitar al recurso humano para la adopción de tecnología |
|--|---|---|--|--|--|

Algunos actores ya identificados

Bodegas - Productores vitivinícolas - INTA - Organismos de CyT - Asociaciones empresarias y de productores - Proveedores de tecnología

OBJETIVO ESTRATÉGICO II

DESARROLLAR EL MERCADO LATINOAMERICANO Y REIMPULSAR EL MERCADO ARGENTINO DE VINOS

ESTRATEGIA 1
Crear y consolidar la identidad e imagen "Argentina"

ACCIONES ESTRATEGICAS

| | | | |
|--|---|----------------------------|---|
| Promocionar en Latinoamérica vinos jóvenes y aromáticos, con una presentación atractiva. | Relanzar un vino básico, renovado en el mercado interno argentino a través de acciones sostenidas de promoción. | Desarrollar el enoturismo. | Comunicar el concepto "Argentina-Vino" en todos los ámbitos favorables. |
|--|---|----------------------------|---|

Algunos actores ya identificados

Comisión Nacional "Vinos de Argentina" - Fondo Vitivinícola Mendoza y otros fondos provinciales de promoción - Bodegas - Cancillería - Operadores turísticos - Comunicadores

ESTRATEGIA 2

Responder a las aspiraciones y necesidades de los consumidores en cada mercado y segmento.

ACCIONES ESTRATEGICAS

Poner en marcha mecanismos de autocontrol colectivo de la calidad que eviten la comercialización de vinos con defectos.

Monitorear las necesidades de los distintos segmentos de consumidores.

Aumentar la potencia aromática de los vinos.

Adecuar la presentación y el mensaje a los consumidores que conforman los segmentos objetivo.

Algunos actores ya identificados

Bodegas - Organismos de CyT - Comisión Nacional "Vinos de Argentina" - Comunicadores - Fondo Vitivinícola Mendoza y otros fondos provinciales de promoción

ESTRATEGIA 3

Lograr y mantener los mejores acuerdos internacionales

ACCIONES ESTRATEGICAS

Fortalecer el "grupo de gestión" de la industria.

Diseñar políticas y acuerdos comerciales basados en estudios con enfoque estratégico.

Concientizar e informar a los cuadros de Cancillería.

Acordar con el Mercosur y con los países latinoamericanos resguardando nuestros intereses.

Algunos actores ya identificados

Asociaciones empresarias - INV - Bodegas - Cancillería

ESTRATEGIA 4

Construir un proceso colectivo de organización e integración

ACCIONES ESTRATEGICAS

Agilizar la tramitación para exportar.

Mantener una red de demanda/respuesta entre los sectores de marketing, desarrollo, producción e industrias y servicios anexos.

Aumentar la consistencia cualitativa mediante acuerdos sobre la base de la calidad a exportar.

Algunos actores ya identificados

- INV
- Aduana
- ProMendoza

- Bodegas
- Organismos de CyT
- INTA

- Bodegas
- Productores vitivinícolas

ESTRATEGIA 5

Construir un proceso de innovación tecnológica.

ACCIONES ESTRATEGICAS

Adoptar masivamente las certificaciones de calidad de procesos y de control de puntos críticos.

Generar y transferir tecnología necesaria para lograr vinos más aromáticos y sin defectos, a bajos costos.

Capacitar al recurso humano para la adopción de tecnología.

Algunos actores ya identificados

Bodegas - Productores vitivinícolas - INTA - Organismos de CyT - Asociaciones empresarias y de productores

OBJETIVO ESTRATEGICO III

DESARROLLAR A LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE UVA PARA INTEGRARLOS EN EL NEGOCIO VITIVINICOLA Y DEL JUGO CONCENTRADO DE UVA.

ESTRATEGIA 3

Construir un proceso colectivo de organización e integración.

ACCIONES ESTRATEGICAS

| | | | | |
|---|---|--|--|---|
| Implementar programas asociativos y de integración horizontal y vertical. | Diseñar y promover mecanismos crediticios, impositivos y legales que incentiven la integración. | Diseñar y apoyar mecanismos de diversificación y/o reconversión de pequeños productores integrados buscando rentabilidad y sostenibilidad. | Transformar a los productores integrados en focos del desarrollo agrícola local. | Mejorar y consolidar la organización, los roles y la representatividad de las entidades de productores. |
|---|---|--|--|---|

Algunos actores ya identificados

Gobiernos nacional, provincial y municipal - Organismos de desarrollo y extensión - INTA - Productores vitícolas - Organismos de CyT - Asociación de cooperativas - Proveedores de tecnología - Asociaciones empresarias

ESTRATEGIA 4
 Construir un proceso de innovación tecnológica

ACCIONES ESTRATEGICAS

Contar con tecnología productiva y de gestión óptima para pequeños productores de uvas destinadas a vino, consumo en fresco, pasas y jugo concentrado.

Capacitar al sector primario integrado en aspectos productivos, organizativos y de gestión.

Algunos actores ya identificados

Gobiernos nacional, provincial y municipal - Organismos de desarrollo y extensión - INTA - Productores vitícolas - Organismos de CyT - Asociación de cooperativas - Proveedores de tecnología - Asociaciones empresarias.

Implementación del Plan

El Plan Argentino Vitivinícola 2020 crea una red que incluirá a todos los actores privados y públicos comprometidos con el desarrollo de la vitivinicultura y que puedan realizar acciones estratégicas.

Esta red funcionará bajo la coordinación programática de una Organización de Interés Público gestionada por el propio sector y con la siguiente lógica:



Es importante comprender que el Plan:

- Es un ámbito de planificación, coordinación y de acción colectiva.
- No crea burocracia, sino que busca optimizar la acción de todas las organizaciones ya existentes y de las empresas a través del trabajo en red.
- Es un ámbito para acercar las necesidades y finalidades de los sectores empresarial y estatal, productivo e industrial, generadores y usuarios de innovación.
- Tiene una base de participación democrática y respetuosa de las necesidades de todos los sectores.
- Expresa la iniciativa del sector privado organizado.

ANEXO II

Modelo de formulario de seguimiento de COVIAR sobre avances de los CDV

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DEL INFORME DE AVANCE

Informe Nº 1

(PROYECTOS DE PROMOCIÓN, DIFUSIÓN, TRASFERENCIA O EXTENSIÓN)

Título del Proyecto:

Centros de Desarrollo Vitícola

Unidad Ejecutora Responsable (UER)

INTA

Estado del Informe

Fecha

- 1 Presentado
- 2 En revisión
- 3 Informe Aprobado
- 4 Notificación

Informe Correspondiente a

Período del Informe

| Año | del | 2013 | al | 2014 |
|----------------------------|-----|------|----|------|
| Trimestre (I, II, III, IV) | del | I | al | I |

I.1 Logros alcanzados

- **Articulación interinstitucional:** Gestionar un financiamiento por \$ 200.000 (doscientos mil pesos) por parte del Consejo Local Asesor para la realización del 2° Simposio de los Vinos y Sabores de los Valles del Suroeste de San Juan SOEVIN Calingasta 2013. Materialización del Programa Cluster del Gobierno de Mendoza, recepción de ANR por un monto total de \$ 116.000 para instalación de malla antigranizo. Articulación con la Universidad Nacional de Chilecito y PROSAP. Fortalecimiento de la vinculación con municipios para la concreción de actividades en conjunto. Alta participación en las reuniones de los CLA de Salta y Tucumán. Articulación con FECOVITA para capacitar a productores. Sistematizar las demandas y necesidades y definir estrategia a mediano y largo plazo en el Taller Vitivinícola de la provincia de Río Negro. Organizar el Tercer Encuentro Norpatagónico de Elaboradores de vinos casero-artesanal. Articulación con el Proyecto Proviar.
- **Capacitaciones:** Capacitar a productores vitícolas de más de 50 años de edad en el uso de herramientas informáticas. Buena convocatoria a las jornadas prácticas de capacitación en especial, poda y plagas de la vid. Comienzo de registración de costos en productores asistidos. Registrar marcas colectivas. Jornada sobre actualidad vitivinícola realizada en conjunto con las áreas de Desarrollo Económico de los municipios de Maipú y Lujan. Presentación Proyecto CDV. Información del Observatorio Vitivinícola.
- **Difusión y promoción:** Difusión del Proyecto CDV en la semana agropecuaria y en la fiesta departamental de 25 de Mayo, San Juan. Difusión de información vitivinícola a través del curso de degustación. Difusión de líneas de financiamiento y certificaciones a bodegas. Difusión de líneas de financiamiento del gobierno provincial. Difusión de la certificación Fair Trade (Convenio INTA/ Fundación Fortalecer). Amplia difusión e implementación del Proyecto Proviar en la zona de influencia del Centro. Difusión del Observatorio Vitivinícola a alumnos y productores a través de la articulación con escuelas agrotécnicas.
- **Grupos de productores:** Nuevo grupo de Cambio Rural Vitícola en base a Cooperativa de productores. Difusión con productores de vinos caseros y artesanales. Consolidación de 2 grupos de productores ya formados. Conformación de 2 grupos

I.2. Dificultades encontradas para el logro de los

- **Recursos humanos:** Falta de adecuación de los equipos de trabajo a la población de pequeños productores. Escases de RR.HH.
- **Recursos económicos e infraestructura:** Escasos fondos para gastos operativos. Escasa disponibilidad de vehículos para sostenimiento.
- **Participación:** Escasa participación activa de las reuniones de Consejo Local Asesor. Falta de representatividad de los productores.

| II. Indicadores | | | | | | | |
|------------------|--|-------|--|---------------|--------------------|------------------|--------------------|
| Cód | Descripción | cód. | Indicador según Marco Lógico | Meta a lograr | Ac. Último Informe | Acumulado Actual | Avance del Período |
| Objetivo | Transferir conocimientos tecno-productivos y socio-organizativos apropiados a los pequeños productores vitícola, que contribuyan a su desarrollo sostenible. | O1 | Al termino de 3 años el 30% de los productores registrados adoptan tecnologías | 30% | | | |
| | | O2 | Al termino de 3 años el 100% de los productores registrados se encuentran capacitados | 100% | | | |
| Producto 1 | Transferencia de conocimiento en aspectos tecno-productivos y socio-organizativos. | P1.1 | 1.000 Pequeños productores capacitados y asistidos en aspectos tecno-productivos y socio-organizativos, en los próximos tres años. | 330 | 0 | 1730 | 1730 |
| | | P1.2 | Al termino de los tres años 600 capacitaciones realizadas | 189 | 0 | 93 | 93 |
| | | P1.3 | Al termino de los tres años 4000 asistencias técnicas realizadas | 1331 | 0 | 598 | 598 |
| Producto 2 | Estrategias locales definidas y acordadas por los Consejos Locales Asesores | P2.1 | Al termino de los tres años 20 estrategias locales diseñadas | 20 | 0 | 23 | 23 |
| | | P2.2 | Al termino de los tres años 20 estrategias locales implementadas | 20 | 0 | 14 | 14 |
| P1 - Actividad 1 | Elaborar y mantener actualizado el diagnóstico y caracterización de los pequeños productores para la identificación de N&D. | P1.A1 | informe de diagnóstico por CDV | 14 | 0 | 6 | 6 |
| P1 - Actividad 2 | Elaborar el Plan Operativo Anual | P1.A2 | POA formulado | 14 | 0 | 13 | 13 |
| P1 - Actividad 3 | Realizar jornadas de promoción de programas y proyectos nacionales y provinciales de apoyo al sector | P1.A3 | Jornadas informativas realizadas | 95 | 0 | 31 | 31 |
| P2 - Actividad 1 | Validar del Plan Operativo Anual | P2.A1 | POA validado y aprobado | 14 | 0 | 3 | 3 |
| P2 - Actividad 2 | Realizar reuniones de CLA | P2.A2 | Reuniones Realizadas | 65 | 0 | 18 | 18 |

| III. Actividades | | |
|---|---------------|--------------------------|
| Actividades Previstas en el periodo que informa | Estado Actual | Descripción/ Comentarios |
| Elaborar el Plan Operativo Anual | Finalizado | |
| Realizar capacitaciones en aspectos tecno-productivos y socio-organizativos | En Proceso | |
| Realizar jornadas de promoción de programas y proyectos nacionales y provinciales de apoyo al sector | En Proceso | |
| Brindar asistencia técnicas en las principales tareas culturales y nuevas técnicas de manejo de viñedo. | En Proceso | |
| Realizar jornadas demostrativas en finca, giras técnicas y charlas de divulgación y de actualización. | En Proceso | |
| Validar del Plan Operativo Anual | En Proceso | |

| Actividades No Previstas en el periodo que informa | Descripción |
|---|-------------|
| <ul style="list-style-type: none"> • Organización de eventos: Coordinación del Taller • Participación en eventos: Participación en calidad • Participación en capacitación: Enfoque de Desarr • Articulación interinstitucional: Participación en l • Sondeo de daño producido por las heladas los día • Modelo de Simulación de Margen Bruto Vitícola. • Elaboración de la caracterización sobre los peque • Participación preselección panel de degustación | |

IV. Estado de Ejecución del Presupuesto

(de acuerdo al cronograma financiero aprobado)

| IV.1 Financiamiento del Trimestre que se informe | | | | | | | |
|--|-------------|-------------------|-----------|------------------------|-----------|----------|-----------|
| Cod. | DESCRIPCION | Solicitado COVIAR | | Solicitado Contraparte | | Total | |
| | | Previsto | Ejecutado | Previsto | Ejecutado | Previsto | Ejecutado |

IV.2 Causa de las desviaciones

ANEXO III. Ficha Técnica

ID FINCA:

1

PLAN ESTRATEGICO ARGENTINA VITIVINICOLA 2020 CENTROS DE DESARROLLO VITÍCOLA FICHA TÉCNICA-FINCA PRODUCTORES VITÍCOLAS

- ID Productor: ID Finca:
- Apellido y Nombre del Productor:.....
- Teléfono Fijo:..... Celular:.....
- E-mail:.....
- Fecha:
- Encuestador: Supervisor:
.....
- Dirección de la Finca:
.....
- Distrito:..... Departamento:.....
Provincia:.....
- La finca posee vivienda? SÍ..... NO..... En caso de respuesta afirmativa, indique si la vivienda está habitada: SÍ..... NO.....
- Indicar la georeferenciación de la finca:
- Punto 1 S _____ ° _____ ' _____ " W _____ ° _____ ' _____ "
- Punto 2 S _____ ° _____ ' _____ " W _____ ° _____ ' _____ "
- Punto 3 S _____ ° _____ ' _____ " W _____ ° _____ ' _____ "
- Punto 4 S _____ ° _____ ' _____ " W _____ ° _____ ' _____ "
- Dibujar el croquis de la finca, indicando los cuarteles y sus puntos cardinales.
- Apellido y Nombre del Encargado:.....
- Teléfono fijo: Celular:
.....

1- Indique el **TOTAL** de **SUPERFICIE CULTIVADA**: ha.

2- Indique el **TOTAL** de superficie **CULTIVADA CON VID**: ha.

3- Indique el **TOTAL** de superficie **CULTIVADA CON OTRO CULTIVO**: ha.

ID FINCA:

2

4- Indique el **TOTAL** de superficie **INCULTA**: ha.

5- Recibe asesoramiento técnico de manera sistemática y periódica? SÍ NO

6- En los últimos tres años, ha realizado análisis de salinidad? SÍ NO

7- En los últimos tres años, ha realizado análisis de fertilidad? SÍ NO

8- Indique EL ORIGEN DEL AGUA DE RIEGO:

AGUA DE TURNO AGUA DE POZO AMBOS

9- Cómo conduce el agua en la finca?

ACEQUIA IMPERMEABILIZADA

ACEQUIA NO IMPERMEABILIZADA

MANGAS

CIMALCO

OTRO

10- Tiene agua suficiente? SÍ NO

11- Esta zona posee freática? SÍ NO (En caso de respuesta afirmativa, pase a pregunta 12).

12-Cuál es la profundidad de la freática?

ID FINCA:

3

ANEXO IV

Sistematización realizada en base a las Actas de Consejo Local Asesor CDV San Martín-Junín y CDV Sana Rosa-La Paz-Rivadavia.

- Los actores presentes:

PERTENECIENTES A INSTITUCIONES PÚBLICAS NACIONALES

En esta categoría se agrupan los actores locales que forman parte de una estructura existente a nivel nacional. Se refiere el INTA, INV, COVIAR, Federación Agraria, SENASA. Frecuencia:

| INSTITUCIÓN | Presente en | Total de encuentros 2007-2014 |
|---------------------|---------------------------|----------------------------------|
| INTA | 16 reuniones | 16 |
| INV | 13 reuniones | |
| COVIAR | 13 reuniones | |
| Federación Agraria | 4 reuniones (2008 y 2009) | |
| SENASA (Santa Rosa) | 1 reunión (2009) | |

PERTENECIENTES A INSTITUCIONES PÚBLICAS PROVINCIALES

Corresponden a esta categoría los actores locales que forman parte de una estructura a nivel provincial: Irrigación, Instituto de Desarrollo Rural, escuelas, tecnicaturas, Instituto de Educación Superior (IES), CODEVIN, Fondo para la Transformación y el Crecimiento, Fondo Solidario Agrícola, Federación Económica de Mendoza (FEM), Dirección de Contingencias Climáticas . Frecuencia:

| INSTITUCIÓN | Presente en | Total de encuentros 2007-2014 |
|---|-------------|----------------------------------|
| Escuelas (estudiantes presentes en algunos casos) | 8 reuniones | 16 |

| | | |
|---|---------------------------|--|
| Fondo para la Transformación y el Crecimiento (Junín) | 5 reuniones (2012 y 2014) | |
| FEM | 4 reuniones (2013 y 2014) | |
| Instituto de Desarrollo Rural | 3 reuniones (2007 y 2009) | |
| Irrigación (Rivadavia, Las Catitas) | 2 reuniones (2007 y 2009) | |
| CODEVIN | 2 reuniones (2009 y 2010) | |
| Fondo Solidario Agrícola | 2 reuniones (2014) | |
| IES | 2 reuniones (2009 y 2010) | |
| Tecnicatura | 1 reunión (2009) | |
| Dirección de Contingencias Climáticas | 1 reunión (2014) | |

ACTORES LOCALES

Esta categoría se divide en dos. Por un lado, agrupa a los productores, las cooperativas, Centro de Bodegueros y Viñateros del Este, Asociación Productores en Acción (APA), bodegas, Cámaras de comercio y empresarias, EDESTE. Es decir, actores locales del ámbito privado y de la sociedad civil. Se observa en este subgrupo la siguiente frecuencia:

| ACTOR LOCAL | PRESENTE EN | Total de encuentros 2007-2014 |
|--------------|---|----------------------------------|
| Productores | 10 reuniones (5 de 2007 a 2009 y 5 en 2014, productor y elaborador de vino casero) | 16 |
| Cooperativas | 8 reuniones (de 2007 a 2009 y en 2014) | |

| | | |
|--|------------------------------|--|
| Cámaras de Comercio (Junín, Santa Rosa, Rivadavia, San Martín) | 8 reuniones | |
| Cámara Empresaria (Junín, Rivadavia) | 8 reuniones | |
| Centro de Bodegueros y Viñateros del Este | 3 reuniones (2009 y 2010) | |
| Asociación Productores en Acción | 2 reuniones (2009 y 2010) | |
| Bodegas | 2 reuniones (2008 y 2012) | |
| EDESTE | 1 reunión (2010) | |

Por otro lado, se agrupan los actores de la administración pública local: municipios, Centros de Desarrollo Vitícola (CDV), Subsecretaría de Desarrollo y Agricultura Familiar (SsDyAF), Ganadería.

| ACTOR | PRESENTE EN | Total de encuentros 2007-2014 |
|---|--------------------|----------------------------------|
| Municipios (La Paz, Santa Rosa, Rivadavia, Junín, San Martín) | 13 reuniones | 16 |
| CDV (Santa Rosa, Junín, Rivadavia, La Paz, San Martín) | 12 reuniones | |
| SsDyAF | 3 reuniones (2009) | |
| Ganadería Santa Rosa | 1 reunión (2009) | |

Además de los actores hasta aquí descriptos como presentes en las diversas reuniones del CLA de 2007 a 2014, se registran también en algunas actas, actores como: Coordinador CDV, Plan Estratégico Vitivinícola Zona Este y Representante de PROVIAR.

De todos los actores presentes a lo largo de los encuentros, aquellos que asistieron con más frecuencia (al menos a la mitad del total de las reuniones) son: INTA, INV, COVIAR, escuelas, productores, cooperativas, Cámaras de comercio y Cámaras empresaria, municipios y CDV.

➤ Los actores participantes o principales oradores:

Al momento de distinguir aquellos actores que participaron activamente en la reunión, se observa la siguiente frecuencia:

| ORADORES | FRECUENCIA de participación por reunión |
|---|---|
| INTA | 11 |
| CDVs | 8 |
| COVIAR | 6 |
| Municipio (Junín, Santa Rosa, Rivadavia) | 5 |
| INV | 4 |
| Escuelas, IES, estudiantes | 4 |
| Cámara de comercio (Junín) | 2 |
| Productores | 2 |
| Cooperativas | 2 |
| Coordinación CDV | 2 |
| Fondo Solidario Agrícola | 2 |
| Irrigación | 1 |
| Centro de Bodegueros y Viñateros del Este | 1 |
| Cámara empresaria (Junín) | 1 |
| Dirección de Contingencias Climáticas | 1 |

ANEXO V

Modelo de Entrevistas

Se aclara que por el robo sufrido de la computadora con que se trabajaba en la presente tesis Se perdieron las entrevistas transcriptas. Se puede disponer de los audios de las mismas en el CD que figura en biblioteca.

Referentes del Proyecto

Objetivo:

Indagar respecto al proceso de conformación de los CDV, su Consejo Local Asesor, mecanismos de intervención.

Preguntas:

1. ¿Qué son y cuáles son los principales objetivos de los CDVS?
2. ¿Cuál fue el criterio o metodología que se utilizó para relevar y llegar a los productores?
3. ¿Cuáles han sido los principales mecanismos de intervención (acciones, metodologías de abordaje, actividades) que han implementado para lograr el desarrollo del PPV, incentivar su participación e integración? Sería bueno que el entrevistado aclare cuales son para ellos los mecanismos de intervención
4. ¿Qué tipo de productor es el beneficiario de las actividades de los CDVs, han armado alguna tipología?
5. Considera que se ha logrado llegar a través de los CDVs a los productores más vulnerables que se identificó en la formulación del PEVI?
6. ¿Cuál es el nivel de compromiso y participación que perciben de los productores respecto a las actividades del Centro?
7. ¿Cuáles son los principales problemáticas, riesgos o amenazas que presentan los pequeños productores en el contexto actual y en relación al funcionamiento y desafíos futuros de los Centros?
8. Considera que los Consejos Locales Asesores permiten la articulación pública-privada y la formación de dirigentes territoriales? Cuáles son las principales resistencias o cuestiones que obstaculizan esta articulación y participación?
9. El CLA participa e incide en el resto de las políticas públicas que afectan al sector? De qué modo?
10. Cuáles son los principales avances, según usted, logros que se han dado a partir de los mecanismos que ha desarrollado el centro sobre los pequeños productores en general y en la zona Este en particular?
11. Se han utilizado mecanismos de seguimiento y monitoreo de lo planificado? Han servido, para reformular las estrategias sobre los mecanismos de intervención del CDV?
12. Que perspectivas tienen a futuro?
13. ¿Cuáles son actualmente los proyectos que desarrolla el centro? Javier y Técnicos)

14. ¿Con cuántos productores o grupos trabajan?(agentes técnicos)

ENTREVISTAS A PRODUCTORES

Datos preliminares:

- Cantidad de hectáreas
- Tipo de variedades que produce
- Posee: tela, riego por goteo
- Sus ingresos provienen exclusivamente de la producción vitícola o tiene ingresos extra-prediales
- Tiene el título de propiedad de su finca
- Ha recibido o recibe actualmente subsidios. O acceso a crédito
- Está asociado a alguna cooperativa o bodega
- Forma parte de alguna entidad gremial

Objetivos:

- Indagar sobre Percepción que tienen sobre los mecanismos de intervención del CDV, como ha impactado en su vida y en su producción. analizar impacto, transferencia real de las acciones

Preguntas:

1. Conoce usted de que se trata el Plan Estratégico Vitivinícola ?
2. ¿Cómo entró en contacto con el Centro de Desarrollo Vitícola?
3. ¿De qué modo participa en el CDV? ¿Lo hace solo o con alguien de su grupo familiar?
4. ¿Qué tipo de asesoramiento o beneficio recibe del CDV?
5. Esto que menciona. Ha logrado aplicarlo en su producción o finca ? ¿De qué modo?
6. ¿Considera que ha tenido cambios positivos en su situación personal y productiva, por estar integrado al CDV? ¿Qué tipo de cambios?
7. ¿Ha recibido otro tipo de beneficio por estar integrado al Centro?
8. ¿Ha recibido o recibe actualmente otro tipo de beneficios de otras instituciones u organismos? Cuáles?
9. Respecto al CLA ¿lo conoce?¿ En se siente representado por el Consejo Local Asesor?
10. ¿Qué es lo mejor que ha aportado según usted el surgimiento y existencia del centro desarrollo?
11. ¿Cuáles considera que son las principales problemáticas, amenazas o riesgos que tiene como productor?
12. ¿Considera que las acciones del CDV ayudan a enfrentarlas o resolverlas?
13. ¿Qué espera usted de los Centros?