

## Transformaciones territoriales en el circuito productivo de la vitivinicultura sanjuanina 1990-2013

Moscheni, Margarita

Instituto de Investigaciones Socioeconómicas (IISE); Universidad Nacional de San Juan (UNSJ). Av. Ignacio de la Roza 590 (Oeste). Rivadavia. San Juan; Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET); margarita.moscheni@gmail.com

Moscheni, M (2015) Transformaciones territoriales en el circuito productivo de la vitivinicultura sanjuanina 1990-2013. Rev. Fac. Agron. Vol 114 (2): 171-183

En las últimas décadas San Juan se convierte en una de las zonas más diversificada de productos vitivinícolas, pasando de una especialización en la producción común y de vino a granel a una estructura productiva vitivinícola diversificada y exportable, de alta competitividad. Registró además un incremento en su superficie cultivada, particularmente en cultivos exportables e industrializables, a la vez que decrecía la cantidad de viñedos acompañado de un crecimiento del tamaño promedio de las unidades productivas de los agentes más grandes. Las transformaciones incidieron en las distintas esferas vinculadas a la cadena agroindustrial de la vid y del territorio estudiado, desde la reconversión de viñedos y el tipo de conducción, pasando por la urbanización de zonas tradicionalmente agrovitícolas, hasta la forma de organizar el trabajo, cuyos requerimientos actuales modifican el perfil del trabajador vitivinícola tradicional. Este trabajo se propone entonces analizar las transformaciones territoriales en la Provincia de San Juan a partir de la década del '90 hasta el año 2013, referidas al circuito productivo de la vid (CPV). Respecto a la metodología se utilizó un marco metodológico de triangulación metodológica, utilizando datos cuantitativos y cualitativos, entre estos las entrevistas en profundidad, como fuente de datos primarios.

**Palabras claves:** territorio, vitivinicultura, organizaciones.

Moscheni, M (2015) Territorial transformations in the wine productive circuit of the San Juan, 1990-2013. Rev. Fac. Agron. Vol 114 (2): 171-183

In the last decades, San Juan becomes one of the most diverse areas of wine products, moving from a specialization in basic production and bulk wine to a diversified production structure and export wine, highly competitive. He also recorded an increase in its cultivation, particularly in export and industrializable crops decreased while the number of vineyards accompanied by an increase in the average size of production units of the surface of the larger agents. The changes had an impact in various areas related to the agribusiness chain of the vine and the territory studied, from the conversion of vineyards and the type of support, through the development of traditionally agrovitícolas areas, to the way of organizing work, whose requirements modify existing traditional worker profile wine. This paper then proposes to analyze the territorial transformations in the Province of San Juan from the 90s until 2013, based on the production cycle of the vine. Regarding the methodology a methodological framework used methodological triangulation, using quantitative and qualitative data, using interviews, as a source of primary data and statistics as secondary sources.

**Keywords:** territory, viticulture, organizations.

---

Recibido: 16/07/2014

Aceptado: 25/06/2015

Disponible on line: 30/01/2016

ISSN 0041-8676 - ISSN (on line) 1669-9513, Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, UNLP, Argentina

## INTRODUCCIÓN

A partir de la década del 90 la vitivinicultura argentina atraviesa por un importante conjunto de transformaciones que cambian algunas características tradicionales, y conviven con otras históricas de la cadena. Impulsados por un marco de nuevas regulaciones que impactaron en el sector y promovían la “competitividad” como el atributo máximo a alcanzar. Se incorporan al circuito productivo de la vid (CPV) provincial, importantes empresas agroindustriales transnacionales, altamente competitivas, totalmente integradas en la cadena, con: extensas superficies cultivables, economía de escala, tecnología de punta, posibilidades de colocar sus productos en los hipermercados más importantes, una significativa inserción en los mercados internacionales y una fuerte capacidad de influencia en las decisiones públicas. Los grupos internacionales “se convierten en los actores más dinámicos del proceso de reestructuración, produciendo un cambio estructural (...) que se materializa en el aumento de la producción de vinos finos (especialmente tintos), en el desarrollo más intensivo de vinos varietales y en el incremento sostenido de la exportación de uvas” (Bocco, 2007).

De este modo, se incrementa la producción y oferta de variedades finas, uva de mesa, pasas y mostos, frente al histórico predominio de los vinos genéricos y se inicia un paulatino proceso de concentración de capitales en el sector que compran activos de tradicionales empresas familiares de la provincia.

Los nuevos agentes económicos que lideran la cadena, se integran sin grandes dificultades a la dinámica de acumulación hegemónica, recurriendo a diferentes estrategias de revalorización del capital, tales como la integración vertical, la diversificación sectorial y la incorporación de tecnología y procesos de producción usados por sus competidores internacionales. Estos cambios, sumado el acceso a la información de mercado y a la capacidad de imponer algunas condiciones del mercado interno, transforman la matriz socio-productiva tradicional que caracterizaba al territorio, es decir a la provincia de San Juan. En este nuevo escenario globalizado, quedaron excluidos del circuito productivo de la vid (CPV) los viñateros más pequeños que no estaban asociados ni integrados productivamente, con limitaciones fuertes para reconvertirse e incorporar innovaciones tecnológicas, convirtiéndose en el mejor de los casos en asalariados del sector. Los viñateros con extensiones más grandes, pero también con importantes restricciones tecnológicas, en algunos casos profundizan su subordinación respecto a los agentes más grandes y en otros son absorbidos por los grandes capitales foráneos que se extienden en la provincia fundamentalmente a partir de la política de promoción conocida como de “diferimientos impositivos”<sup>1</sup>, que se pone en marcha a partir 1990 -aunque la ley fue sancionada con anterioridad a ese año-. Se configura un modelo de desarrollo en el que se consolidan los grandes agentes vitivinícolas favorecidos con ventajas institucionales dispensadas por el Estado nacional. Así,

las nuevas inversiones no sólo se efectuaron a partir de proyectos productivos nuevos sino que en muchas casos implicaron la absorción de unidades productivas ya existentes.

En un proceso de alta flexibilización productiva y de relaciones contractuales fundamentalmente asimétricas, los pequeños productores tienen una participación cada vez menor en el ingreso y una incapacidad de inversión importante, lo que hace que la reproducción simple sea la única forma que tienen estos productores de sobrevivir antes de convertirse en asalariados. Además de ser quienes afrontan no sólo los siniestros de la actividad agrícola sino que además les son trasladados los costos de la inestabilidad institucional y la fluctuación e incertidumbre que caracteriza al mercado uva-vino.

Otra de las características se refiere a la gradual integración vertical de la cadena. La ley de Desarrollo Económico que benefició a grandes agentes promocionando tanto la actividad agrícola como industrial fue un marco propicio en el que los agentes se integraron a la cadena productiva. Asimismo, el marco de regulación nacional de apertura comercial revalorizó los mercados externos en las ventas. El mercado internacional operó como una variable importante en la adopción de pautas comerciales y de producción.

Recapitulando, Aspiazu y Basualdo sintetizan una serie de transformaciones principales de la vitivinicultura en general en la década del 90 de la siguiente manera:

“Predominio de las fusiones y adquisiciones, presencia decisiva del capital extranjero, marcada preocupación por la calidad de la producción –en especial de la primaria vinculada a la elaboración de vinos finos- y por la consiguiente integración vertical –bajo muy diversas formas-, reconversión tecnológica, fuerte inserción exportadora, reorientaciones estratégicas, tendencias a consolidar o profundizar determinados liderazgos, etc.” (Aspiazu & Basualdo, 2008).

En este marco, este trabajo se interroga ¿Cuáles son las transformaciones territoriales más importante producidas en San Juan, vinculadas al circuito productivo de la Vid (CPV) a partir de 1990? ¿Cómo impactaron esas transformaciones en la forma de organizar la producción y el trabajo? ¿Qué características reúnen los agentes económicos vinculados al CPV de la vid? ¿Qué características adquirieron los viejos y nuevos capitales? ¿Qué modificaciones cuantitativas y cualitativas adquiere el sector trabajo en el CPV? ¿Cuáles son los cambios en el origen y composición del capital? ¿Cuáles son las organizaciones vitivinícolas más relevantes en la agenda sectorial y las que menos incidencia tuvieron en las transformaciones del circuito?

En este trabajo se describirán y analizarán qué forma adoptaron estas transformaciones territoriales vitivinícolas en San Juan, teniendo en cuenta las tipificaciones propias que le impone un espacio provincial de desarrollo relativo, lejos de las grandes capitales y centros de consumo más importantes, y que en su historia llegó a ser una economía especializada en esta actividad. Al interior de esas transformaciones, y en un segundo plano, se aspira a interpretar qué factores políticos, sociales y económicos inciden para la reproducción de aspectos estructurales en la

<sup>1</sup>Ley Nacional 22.973 de Desarrollo Económico.

vitivinicultura sanjuanina y que coexisten con los cambios producidos en los últimos años.

## METODOLOGÍA

Este trabajo es parte de las conclusiones de una tesis doctoral cuyo objetivo general pretendía analizar las transformaciones territoriales en la Provincia de San Juan a partir de la década del '90 hasta el año 2013, referidas al CPV productivo de la vid.

Respecto a la metodología es una investigación cualitativa de tipo descriptiva-explicativa, que se desarrolla en el marco del paradigma interpretativo.

El abordaje del CPV sanjuanino se realiza a través del análisis de las sub-cadenas más importantes territorialmente: uva-vino; uva-mosto; uva-pasas; uvas-uva en fresco. La mirada desde las principales variables económicas productivas resultan importantes para la descripción contextual de la cadena vitivinícola pero insuficientes para comprender la lógica del comportamiento de los agentes vinculados a ella, así como las relaciones de poder que subyacen en sus relaciones. Se parte del concepto de territorio, y su interpretación y análisis es complementado con las nociones de organizaciones sociales. En éste marco, el territorio es mirado no sólo como un espacio definido por límites geográficos sino como un ámbito de poder, de conflictos, alianzas e intereses consensuados o contradictorios permite la integración de la variable política e inter territorial que requiere el estudio de los CPVs productivos. Así, se entiende por territorio al "espacio donde se manifiestan y dirimen los conflictos económicos, sociales, políticos y culturales, dónde se lucha por la conquista de los respectivos intereses y dónde se disputa el poder político y económico" (Manzanal, 2006).

La descripción e interpretación de la dinámica productiva y de acumulación, particularmente de las vinculaciones técnicas y económicas entre los agentes del sector capital de los distintos eslabones de la cadena vitivinícola, se enriquece con el análisis de aspectos sociales, particularmente con el estudio de las organizaciones sectoriales. En concreto, las relaciones de dominación y subordinación y, por lo tanto, las relaciones de fuerza existentes o la forma en que se distribuye el poder son aspectos que confluyen en una diversidad de luchas, conflictos y consensos que se cristaliza en determinadas circunstancias como resultado de las acciones entre las distintas fuerzas sociales, ya sea en forma individual o colectiva, a través de organizaciones sociales.

La unidad de análisis es el circuito productivo de la vid (CPV) y las unidades de observación son los agentes productivos de las distintas cadenas, los dirigentes sindicales y de las principales organizaciones sectoriales, los funcionarios públicos e informantes claves.

Para el análisis se utilizó una triangulación de datos cuantitativos y cualitativos. En el primer caso, se analizaron datos de fuentes secundarias, tales como censos, estadísticas, investigaciones, leyes, etc. Los datos cualitativos representan la fuente primaria de este trabajo, y fueron recolectados a través de la técnica entrevista en profundidad. Se seleccionó ésta técnica

debido a que la información que se desea obtener no es fácilmente cuantificable, los datos con los que se pretende trabajar son en su mayoría palabras, y no números, y además la generalización no es el propósito de este estudio, sino más bien la descripción, conocimiento y comprensión del CPV.

Analizar la heterogeneidad de los agentes productivos, el poder, la configuración de las relaciones de intercambio, la marginación socioproductiva, la dinámica de acumulación, la influencia de las organizaciones sociales productivas, entre otros temas, hace que el uso de técnicas cualitativas no sea una elección al azar, sino más bien responde a una necesidad de aplicar estrategias que den cuenta de las relaciones, los valores, los procesos, las representaciones, la intencionalidad, creencias, el conflicto, los acuerdos. Estos fenómenos son fundamentalmente construcciones humanas, que no se explican acabadamente por la recurrencia de casos como en abordajes cuantitativos sino más bien por los significados que cada agente le atribuye al fenómeno. El formulario para agentes productivos incluía las siguientes variables<sup>2</sup>:

**Productivas:** Tipo de cultivo; Superficie cultivada comercializable; Superficie cultivada no comercializable; Cantidad de kilos de la última producción; Cantidad de kilos por hectárea; Sistemas de conducción (parral, espaldero alta); Tecnología usada (origen, valor, año y tipo); Mano de obra (Familiar, asalariada, temporal, vinculación con empresas de recursos humanos, cantidad y calificación requerida). Formas de organización laboral. Para el caso de agentes integrados también se preguntó si el fraccionamiento es propio o tercerizado. Para agentes exportadores se consultó sobre el tipo de transporte, oficina comercial en el exterior, ventas directas o a intermediarios o supermercados, tipo de contrato con la importadora; requerimientos de normas de seguridad, higiene y competitividad internacional; asesoramiento externo; acceso al agua y a la electricidad.

**Económico-Social:** Condición de pluriactividad; Otras fuentes de ingreso en el hogar; Asociación con otros agentes (frecuencia y objetivo); financiamiento; título de propiedad; participación en organizaciones sectoriales, representaciones sobre los dirigentes y gestión de las organizaciones representativas.

**Comerciales:** Ventas (a granel o fraccionada); marca; patente; oficina comercial; proveedores; clientes (supermercado, mercado central, feria, directamente a los consumidores, intermediarios o gran empresa industrial o comercial, diferimientos, etc.).

**Vinculación con el Estado:** Beneficiario o no de alguna política estatal (tipo, nivel, destino); representaciones sobre la gestión y el rol de Estado en sus distintos niveles; participación en licitaciones; evaluación de las principales políticas vitivinícolas.

Otros: principales dificultades.

En total se realizaron 43 entrevistas en profundidad a productores, industriales y comercializadores involucrados en el CPV de San Juan, 7 informantes claves, entre ellos investigadores de distintas

<sup>2</sup>También se aplicaron formularios distintos para funcionarios, dirigentes sindicales, líderes sociales sectoriales e investigadores y referentes del área.

universidades y del INTA San Juan, y 14 a funcionarios y dirigentes sociales pertenecientes a la actividad. La muestra fue seleccionada intencionalmente, no es por tanto probabilística sino dirigida. Éste trabajo no tiene por objetivo generalizar sino describir y analizar las transformaciones territoriales en torno al CPV, pero sólo para Provincia de San Juan en el periodo 1990-2013. Las unidades se seleccionaron intencionalmente con una estrategia de “muestreo teórico” y “muestra de expertos” (Hernández Sampieri et al., 2006). El límite fue la saturación de categorías. Los atributos por los que se seleccionaron las unidades de análisis en las cadenas de base vitícola, se vincularon a la condición de propietarios o no propietarios de los medios de producción. A su vez, para los primeros se seleccionaron las variables Integración, Tamaño y Tecnología.

En cuanto a la primera variable se seleccionó agentes integrados y agentes no integrados. La integración se refiere a la capacidad de operar en uno o más eslabones de la cadena productiva. Si el agente interviene en un solo eslabón, se dice que no está integrado, si opera en dos o más se denomina agente integrado. A mayor tamaño, habrá un mayor grado de integración y el agente tendrá mayor poder y captación del excedente del CPV. El grado de integración puede ser simple, superior-compleja y completa. La primera ocurre cuándo la vinculación se da sólo entre dos eslabones, lo que significa que el agente tiene una limitada capacidad de control de CPV. Cuándo la vinculación es mayor a los dos eslabones, se denomina integración superior-compleja, y cuándo el agente interviene en todos los eslabones es una integración completa. En este caso el agente tendrá mayor capacidad de control y dominación del CPV. Se seleccionó la variable integración porque el grado de control de dos o más eslabones configura de diferente manera el CPV.

Respecto a la variable tamaño se operacionalizó en agentes grandes, medianos y pequeños. Los valores para la categorización varían según el destino de la uva y el eslabón en el que se encuentre el agente. Así por ejemplo el agente pequeño no integrado posee una extensión de entre 0,5 a 303 hectáreas en el caso del sector agrícola, y en el caso del bodeguero con una capacidad vinaria de hasta 2.000.000 hl. En el otro extremo está el agente grande, con una extensión de más de 100 has de vid, y de más de 8.000.000 de litros para el sector de elaboración de vinos. Entre ambos, se encuentran los agentes medianos, con una extensión de entre 31 a 99 has y de entre 2.000.000 y 8.000.000 litros. En la cadena de las pasas un productor es chico cuando produce entre 50 y 150.000 kilos de uva, mediano 200 y 400 mil kilos, y grande el que produce más de eso.

Respecto a la variable tecnología pueden distinguirse tres grupos, los productores que usan tecnología netamente tradicional, tecnología moderna y los que aplican tecnología de última generación. En el sector agrícola se trabajaron las variables tipo de tracción, marcos de plantación (con densidad alta o baja), tipo de labranza, tipo de riego (gravitacional o artificial) y

propiedad y modelo de tractor. En el caso del eslabón de transformación se identificó el material de los tanques (mampostería o acero inoxidable), equipos de filtración molecular, filtros de alta presión, equipos frigoríficos importados y material de barricas. Para los agentes grandes, el análisis incorporó la posesión o no de líneas de embotellamiento automatizadas, concentrador de mostos y fraccionamiento para TetraBrik con TBA de última generación. Para el caso particular de los agentes paseros integrados y fraccionadores se observó si tenían balanzas de precisión, seleccionadoras de rayos láser y rayos X de pasas para el control de la calidad y eliminación de impurezas y ensachetadoras. En los agentes de uva en fresco integrados una variable importante a observar fue la existencia de infraestructura de empaque y frío. Posteriormente se transcribieron las entrevistas y fueron procesadas con el programa Atlas Ti. Por último, se sistematizó y analizó la información en función de las categorías y variables planteadas en este documento.

## DESARROLLO

### Marco nacional

San Juan es una provincia con una actividad económica basada tradicionalmente en el sector agroindustrial, más particularmente en la vitivinicultura, para la que históricamente tuvo importantes ventajas comparativas, y actualmente tiene significativas ventajas competitivas. Es una zona predominantemente árida, con aproximadamente el uno por ciento de su superficie cultivada en el total de la tierra.

Durante el modelo de Sustitución de Importaciones, y hasta la década de '90 su economía se desarrolló principalmente en torno a la vitivinicultura, con una tímida orientación hacia el mercado externo.

Sin embargo, en los últimos años, se registró un significativo crecimiento comercial asentado en un modelo de base exportable, con un fuerte perfil vinculado a la minería extractiva. Sólo el oro, un rubro explotado en San Juan por una empresa trasnacional, demandó a principios de la década del 2000 cerca de 12.000 trabajadores de manera directa e indirecta, aunque en el 2104 esa cifra cayó a 3.500. Según la Secretaría de Trabajo, en el decenio 2003 y 2013 se inscribieron 4.385 empresas, de las cuales la mitad está vinculada laboralmente a la actividad minera. Las áreas que más crecieron de manera indirecta con ésta actividad fueron, entre otras, concretamente en el área de construcción 198 empresas con 5.500 empleados nuevos; transporte 193 empresas y 1.483 nuevos puestos de trabajo; y metalurgia con 82 empresas y 700 empleos creados (Tiempo de San Juan, 2013).

El modelo es exitoso en términos de ventas, aunque se presenta con un perfil transnacionalizado, especializado y concentrado, lo que lo hace altamente vulnerable a las fluctuaciones internacionales del mercado vitícola y del oro, principales actividades en la actualidad.

Este modelo responde a la vigencia de un modo de desarrollo nacional, cuyo régimen de acumulación y modo de regulación a partir de la década del '90 consolida un perfil de desarrollo abierto y excluyente. En este marco, se liberaliza el mercado y desregulan las relaciones de producción, asignándole a aquel, el rol

<sup>3</sup>Este valor es tomado de los criterios diseñados por la Corporación Vitivinícola Argentina.

principal en la asignación de recursos. Se inicia un proceso de extranjerización, concentración y centralización de la economía nacional y de consolidación de los grandes grupos económicos del país. Respecto a la extranjerización hay autores clásicos que coinciden que la década del '90 fue una etapa de consolidación de capitales nuevos no locales, tales como Guillermo Neiman quien afirma que *“Durante los años '90, una fuerte corriente de inversiones extranjeras actúa desestructurando ese modelo histórico de organización social de la producción de la vitivinicultura local – que alcanza su mayor auge durante el llamado período de “industrialización por sustitución de importaciones” coincidente con una intensificación del consumo de las clases medias y bajas -, a la vez que sienta las bases de un nuevo modelo productivo cuya finalidad es la elaboración de vinos finos o de calidad”* (2007). En la misma línea Aspiazú y Basualdo coinciden en que *“la incorporación de nuevos capitales emerge con uno de los hechos más destacables del decenio (1990-2000). Así, por ejemplo, resulta por demás significativa la creciente presencia de empresas extranjeras que, en buena parte de los casos, se radicaron en el país a partir de la adquisición de las tenencias accionarias de bodegas y viñedos preexistentes, con la intención de implementar programas de modernización tecnológica compatibles con el objetivo estratégico de canalizar parte sustantiva de la producción local –en especial, de vinos finos– hacia los mercados internacionales”* (2001). En el marco de las economías regionales Alejandro Rofman et al. sostienen que *“en la década de 2000 se acentúa el proceso de transformación con un acelerado proceso exportador. Tales cambios contienen aspectos relevantes, como un proceso sin interrupciones y en permanente ascenso de radicación de capitales extranjeros y de grupos concentrados de la actividad o de otras actividades productivas en los distintos eslabones de la cadena productiva”* (2007). Asimismo, Richard Jorba indica que *“la principal diferencia con los comienzos de la vitivinicultura moderna está dada por la gran cantidad de agentes y empresas extranjeras y extrarregionales que conforman un nuevo empresariado, muy heterogéneo”* (2007). Sin embargo, Chazarreta en una investigación de la burguesía vitivinícola mendocina, diferenciando el concepto de la transnacionalización, cuestiona la extranjerización de la cadena, concluyendo que el proceso de reconversión de los '90 también incluyó adaptaciones a los cambios que imponían la nueva lógica de la competitividad por parte de la burguesía local y el ingreso *“de burguesía de empresas nacionales, de gran tamaño, algunas de las cuales estaban insertas en otras actividades económicas con posiciones dominantes”* (2014).

Éste último parece ser el caso de San Juan, provincia en la que los agentes que comprendían el núcleo de acumulación en el CPV entre 1990 y 2013, tuvieron un origen del capital diverso, más allá de la orientación hacia el mercado externo, aspecto que se retomará más adelante.

Paralelo a ello y siguiendo con el contexto nacional se produjo una reasignación de las inversiones, que se trasladaron desde las actividades productivas hacia las financieras. A ello se sumó la apertura externa, la

entrada indiscriminada de capitales en busca de inversiones especulativas y beneficios institucionales y la ley de Convertibilidad que permitió la entrada de productos importados que competían con la industria nacional.

Como consecuencia se asiste a un proceso caracterizado por un lado por la desintegración del tejido industrial nacional y re-primarización de la actividad, con un fuerte impacto en los índices de pobreza, indigencia y desempleo, cuyo piso más crítico fue en el 2002. A partir de la devaluación que se llevó a cabo en ese año, se produjo además una fuerte caída de los salarios reales<sup>4</sup> de los cuales ningún sector de las economías regionales quedó excluido, con una puja salarial que favorecía al capital, la redistribución fue marcadamente regresiva para los asalariados del sector. Por otro lado, se inicia una transformación en la organización del trabajo y la producción. La convertibilidad permitió a los agentes adquirir tecnología de punta y hacer adaptaciones que, en el periodo pos devaluatorio les facilitó el logro de interesantes índices de competitividad y de calidad, incorporándose al patrón productivo mundial.

En lo que respecta a la actividad vitivinícola particularmente, se modifica la función del organismo regulador por excelencia, el Instituto Nacional Vitivinícola, llegando incluso a su disolución durante tres meses en 1996.

Se implementó además la Ley de Desarrollo Económico, en su versión de diferimientos impositivos, promoviendo la radicación en la provincia de agentes de capitales extra locales que invertían en el sector a cambio de diferir el pago de sus impuestos a mediano plazo. Esta política benefició fundamentalmente a los agentes transnacionales y grandes grupos económicos nacionales con integración completa, con importantes capacidades para adaptarse tecnológicamente, modificando el perfil y la composición del capital dominante tradicional en la provincia.

### **Las transformaciones territoriales y la vitivinicultura provincial**

Hasta mediados del 2000, en San Juan la vitivinicultura estructuró históricamente el modelo agroindustrial, actividad que tipificó las principales relaciones socioeconómicas en el territorio. Las organizaciones productivas más antiguas y numerosas e incluso la mayor cantidad de sindicatos pertenecen al sector.

En la estructura agroindustrial provincial predominó el cultivo de la vid. Tradicionalmente, la provincia fue la segunda productora de uva, luego de Mendoza. Con un total de 47.333 hectáreas, posee el 21% de viñedos del total nacional, en el 2013 según datos del INV. Sin embargo, la vitivinicultura provincial no fue ajena al proceso de transformación en el modo de desarrollo, y el territorio inicia un proceso de adaptación gradual a las nuevas pautas productivas. En éste apartado se revisarán las transformaciones territoriales más importantes:

1- Diversificación: En el 2013 el 72% de la superficie implantada tuvo como destino variedades para vinificar,

<sup>4</sup>El salario real promedio pasó 94,81 en 1991 a 72,30 en 2002 (Delfini & Picchetti, 2005).

registrando una caída del 20% respecto a 1990, año en que comprendía el 91% del total. Esa caída fue compensada con el crecimiento de uva para mesa, que mientras en 1990 representaba el 4% del total implantado en el 2013 crece a un 21%.

El tránsito hacia un territorio con un perfil más "competitivo" se impone como producto de la influencia de la dinámica de acumulación global y del modo de desarrollo nacional. El territorio vitivinícola provincial se transforma para adaptarse a dicho proceso, pero también se inserta con sus propias especificidades. De esta manera la provincia se convierte e incorpora como la zona más diversificada de productos vitivinícolas, pasando de una especialización en la producción común y de vino a granel, hacia el incremento cuantitativo y cualitativo de pasas, uva en fresco, mosto y vinos de alta calidad enológica. La tabla 1 muestra el crecimiento positivo entre 1990 y 2013 que incluyó más de 6.000 has en el cultivo de variedades de alta calidad enológica, 8.200 para consumo en fresco y 900 para pasas.

2- Crecimiento de la superficie y disminución de viñedos: ésta fue otra de las transformaciones territoriales. Respecto a 1990 la superficie implantada con vid en la Argentina creció en el 2013 en 13.209 has. Así, mientras que en 1990 se registraron 210.371 has., en el 2013 esa cifra ascendió a 223.580 has.

Correlativamente, en San Juan la superficie vitivinícola también se incrementó en 1.483 has., pasando de 46.150 en 1990 a 47.633 has en el 2013. Al contrario del comportamiento observado en la superficie implantada, la cantidad de viñedos tuvo una tendencia negativa. En el 2013 San Juan registró 5.332, mientras que en 1990 tenía 9.037, es decir disminuyó más de la mitad del total actual (3.707 viñedos). A nivel nacional se perdieron 11.030. Esto indica la desaparición de mitad del total actual (3.707 viñedos). A nivel nacional

se perdieron 11.030. Esto indica la desaparición de agentes en el sector primario que son absorbidos, marginados o directamente excluidos del CPV productivo. Los viñedos que más se perdieron fueron los más pequeños, de entre 0,1 y 25 has. pasando de comprender el 97% en 1990 al 92% en el 2009 del total de viñedos en San Juan. La superficie ocupada por los mismos también cayó, mientras que esta franja ocupaba una superficie del 73% en 1990 a un 44% en el 2009. De manera inversa, los viñedos de entre 25,01 y más de 100 has pasaron de ocupar el 27% de la superficie en 1990 a un 66% en el 2009, es decir hay un crecimiento del tamaño promedio de las unidades productivas de los agentes más grandes (Tabla 2).

3- Reducción en la producción de uva para vinificar y la elaboración de vinos y crecimiento del mosto: En cuanto al sector industrial hay una caída en la elaboración, en la capacidad de vasija vinaria, y en el 2011 un alto porcentaje de bodegas abandonadas. Según el INV, entre 1994 y 2014 dejaron de producirse 1.107.684 quintales métricos destinados a vino y de elaborarse 2.189.951 hectolitros de vinos en San Juan, como lo muestra la siguiente figura. En relación a la vasija vinaria, San Juan disminuyó su capacidad en 672.003 hectolitros entre 2001 y 2009 (INV). La mayor producción de vinos se concentró fundamentalmente en el gran San Juan y en los departamentos de Albardón, San Martín, Caucete y Angaco, que acumularon alrededor de 230 bodegas (70%) en el 2001. En el 2007, en esos departamentos sólo funcionaban 100<sup>5</sup> (De la Torre, 2007). En mayo del 2011 el INV registró en San Juan 265 bodegas y fábricas inscriptas de las cuales sólo elaboraban 155, es decir que casi el 60% de la infraestructura vitivinícola privada está sin usar en la actualidad, entre las razones se aduce por un lado, el estado de obsolescencia en la que se encuentran y por otro la escasa predisposición de los bodegueros a dar de baja a la bodega en los registros oficiales (Tabla 3).

Tabla 1: Superficie plantada con vid según destino. En hectáreas. San Juan 1990-20013. Fuente: INV.

Variedades	1990	2000	2013	Var % 00/90	Var %13/00
Alta Calidad Enológica	6.982	13.369	15.709	91,45	17,10
% Sobre Total Variedades Vinificar	16,60	37,52	45,87	-	-
Otras Variedades Vinificar	35.082	22.260	18.535	-36,55	17,32
% Sobre Total Variedades Vinificar	83,40	62,48	54,13	-	-
Total Variedades De Vinificar	42.065	35.629	34.245	15,30	4,41
Total Variedades Consumo En Fresco	1.976	7.165	10.184	262,51	40,82
Total Variedades Para Pasas	2.054	2.297	2.920	11,81	20,21
Total San Juan	46.150	45.285	47.632	-1,87	4,66

<sup>5</sup>No se encontraron datos más actualizados.

Tabla 2: Superficie implantada con vid y cantidad de viñedos. San Juan 1993-2013. Fuente: INV.

Año	Superficie	Viñedos
1993	46.841	8.664
1994	47.571	9.025
1995	48.486	9.045
1996	48.868	9.066
1997	48.105	8.306
1998	48.535	8.275
1999	47.506	7.226
2000*	45.285	5.943
2001	45.951	6.086
2002	46.921	6.143
2003	47.842	6.166
2004	47.069	5.702
2005	48.039	5.471
2006	48.627	5.418
2007	48.983	5.436
2008	49.279	5.474
2009	49.492	5.524
2010	47.228	5.229
2011	47.026	5.245
2012	47.394	5.303
2013	47.632	5.334

Por el contrario, la cantidad de fábricas de mostos y la capacidad de producción aumentaron. Según el INV mientras que en el 2001 había en San Juan 461 fábricas de mosto, con capacidad para 479.115 hectolitros, en el 2009 esas cifras aumentan a 497 fábricas y 571.504 hectolitros, es decir en ocho años hay en San Juan 36 fábricas de mosto más. Como lo registra la tabla anterior, el mosto llegó a superar más de la mitad de lo elaborado en algunos años en el rubro vitivinícola (2007/8 y 2011/12/13) y es el bien exportable del que más dólares se obtienen por exportaciones en la cadena de la vid, tal como lo muestra la tabla 4.

4- Bajo nivel de integración vertical: Como lo registra la tabla siguiente, el aprovisionamiento de materia prima propia fue en los últimos 14 años relativamente bajo, respecto a la uva comprada y a la obtenida por terceros. En promedio entre 2000 y 2014 aquella modalidad comprende un 13%. El crecimiento de la uva comprada y a maquila refleja una importante atomización en el mercado de uvas, la presencia cada vez mayor de una agricultura de contrato en el sector, en general a través de acuerdos informales entre viñateros y bodegueros y el "predominio que exhibe la elaboración de vino común" (Aspiazu & Basualdo, 2001) (Tabla 5).

Tabla 3: Tendencia en producción de uva, elaboración de vinos y de mostos. San Juan 1994-2014. Fuente: INV.

Años	Producción uva en quintales métricos	Elaboración de vinos en hl	Elaboración de Mosto en hl
1994	6.801.447	4.863.749	669.921
1995	6.272.471	3.435.082	1.652.245
1996	4.379.120	2.644.888	904.281
1997	4.942.454	2.316.313	1.680.884
1998	5.879.199	3.458.087	1.300.917
1999	6.227.664	3.830.428	1.219.137
2000	6.520.799	3.266.148	1.965.049
2001	6.192.603	3.907.009	1.070.235
2002	6.246.847	3.011.068	2.019.165
2003	4.923.759	2.590.965	1.358.698
2004	6.409.624	3.103.257	1.986.341
2005	7.472.408	3.196.840	2.734.266
2006	7.035.789	2.943.233	2.638.734
2007	7.697.893	2.463.861	3.575.698
2008	7.303.584	2.715.882	3.073.808
2009	5.109.122	2.083.011	1.820.180
2010	5.540.417	2.957.659	1.570.984
2011	6.579.143	2.636.567	2.778.105
2012	5.050.812	1.903.663	2.272.998
2013	5.675.976	2.322.806	2.673.507
2014	5.693.764	2.673.798	2.081.827

Tabla 4: Exportaciones vitícolas. San Juan, 1997-2008. Valor FOBB en miles de dólares. Fuente: IIEE en base de datos procesados por INDEC.

Años	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Total Exportaciones	134.170	138.801	139.627	157.400	137.141	140.397	146.635	206.583	274.299	675.001	742.113	981.840
Uvas frescas	2.227	7.903	14.682	38.347	32.870	28.621	28.907	35.755	41.679	63.193	54.077	77.288
Pasas de uva	9.957	9.836	13.171	9.644	6.722	11.240	8.149	19.682	25.280	22.704	34.330	38.341
Vino	15.658	18.8266	16.346	13.141	9.704	8.128	11.074	15.215	23.903	33.727	43.775	57.405
Mostos	29.650	13.100	16.095	13.353	9.006	12.375	18.489	34.357	52.494	53.599	73.999	103.182
Total Exportaciones Vitivinícolas	57.493	49.666	60.296	74.487	58.303	60.365	66.621	105.010	143.358	173.225	206.183	276.217

Tabla 5: Modalidad de ingreso de uva vinificada a establecimientos en San Juan, 2000-2013. En quintales métricos. Fuente: INV.

Años	Propia		Comprada		Terceros		Total
	Quintales	%	Quintales	%	Quintales	%	
2000	891.822	13	2.306.143	35	3.322.834	51	6.520.799
2001	872.755	14	1.448.750	23	3.871.098	63	6.192.603
2002	968.651	15	1.920.686	31	3.357.510	54	6.246.847
2003	841.972	17	1.486.592	30	2.595.196	53	4.923.760
2004	836.727	13	2.407.123	37	3.165.775	50	6.409.625
2005	916.069	12	3.489.150	47	3.084.830	41	7.490.049
2006	945.698	13	3.149.136	48	2.940.955	42	7.035.789
2007	1.036.693	13	4.056.387	53	2.604.813	34	7.697.893
2008	886.934	12	3.934.603	54	2.479.899	34	7.301.436
2009	556.644	11	2.502.087	50	1.994.056	39	5.052.787
2010	640.758	11	2.751.326	48	2.369.199	41	5.761.283
2011	778.232	11	4.059.820	59	2.085.718	30	6.923.770
2012	605.394	11	3.351.776	63	1.378.398	26	5.335.568
2013	937.985	15	3.845.139	61	1.558.306	25	6.341.430

5- Modificación de la matriz socio-productiva: Nuevos agentes se incorporan al CPV, con una variada composición del capital, algunas empresas son absorbidas por capitales extranjeros, otras pertenecen a grupos extra-locales pero de capitales nacionales y otros persisten en agentes locales.

Entre los primeros se encuentra los casos de la bodega Grafigna comprada en 2005 por Pernord Ricard, de origen francés, Callia comprada en el 2003 por Sallentein de origen holandés, y Expofurt en la cadena de la uva en fresco, comprada en 1993 por el grupo italiano Bocchi, adquirida en el 2010 por el grupo belga Univeg y vendida luego a un fondo común de inversiones.

Entre los segundos está Peñafior, conocida tradicionalmente como Pulenta, que entre 1997 y 2002 es adquirida por el fondo de inversión estadounidense Donaldson, Lufkin & Jenrette (DL &J) y en el 2010 es comprada por los capitales nacionales Bemberg Inversora (Quilmes). En este grupo se puede mencionar también a FECOVITA, originada en la vieja estructura de la estatal Gioll y RPB. BAGGIO, cuyos capitales son entrerrianos. En la cadena del mosto, las mencionadas Peñafior y FECOVITA, se le suma ENAV, de capitales

nacionales pertenecientes a Vincentin SAIC (Algodonera Avellaneda).

Por último, se destaca el origen plenamente local de los agentes líderes en la cadena de la pasa, entre ellos Sánchez-Sánchez; Meló; Cassab Ahún, Moya, Alves y Almeida (Lusitano), Agroexport y Frutandina.

Como parte de las transformaciones territoriales no puede dejar de mencionarse la incorporación a la matriz productiva de un grupo nuevo de agentes en el sector, todos de capitales locales, de tamaño pequeño dentro de la cadena del vino pero con integración superior compleja. Por un lado están las bodegas boutique, entre las que se encuentran Aguma (2004), Merced del Estero (2004), Casa Montes (2001), Augusto Pulenta (1997), Sierras Azules (2004), y Cerro Andino (2001). Por otro lado están pequeñas bodegas pertenecientes a capitales originados en otros sectores económicos de la provincia, de la mano de profesionales independientes o la minería, construcción o servicios. Entre éstos se encuentran San Juan de la Frontera (adquirida en 2002 por Menín Construcciones), la mencionada bodega boutique Casa Montes (proyecto nuevo iniciado por Francisco Montes de Diario de Cuyo), Esperanza de los Andes (iniciado en el 2001 por Ferrer Marmolería), Las Marianas (iniciada en el 2001 por la Flia. Batistella),



Marqués del Ponte (iniciada por Autotransportes San Juan), Fraccionadora San Juan (comprada a Cordero por el Grupo San Ramón en el 2003 a la Flia. Cordero). Son agentes que tienen un claro perfil diferenciado, relativamente pequeños, sus ventas comerciales externas no supera el 20% del proyecto, tienen una alta calidad enológica de sus productos, y en la mayoría de los casos son proyectos de inversión nuevos con una importante incidencia en el desarrollo del territorio. En general al ser externos a la industria tradicional, tienen una visión limitada del sector como *cluster*, incurriendo en prácticas individualistas, limitaciones para la definición del negocio, para el establecimiento de estrategias de marketing, de conservación del vino, comercialización y logística.

Como contracara de este territorio que logra adaptarse a las nuevas pautas de competitividad se asiste a una tendencia estructural: expulsión o subordinación, subsumición y descapitalización de los pequeños y medianos agentes tradicionales, con dificultades importantes para integrarse a la cadena o reconvertirse hacia cadenas de mayor valor como la de la uva de mesa. La fracción más pequeña de productores vitícolas tradicionales no integrados quedó marginada, tanto de los recursos materiales como de los simbólicos. En efecto, los productores no sólo quedan al borde del nuevo modelo productivo y comercial, sino que son excluidos en la formalidad de los espacios de producción del discurso, de modo tal que no ocupan ningún lugar privilegiado en los ámbitos de decisión sobre las políticas vitivinícolas. En términos productivos y comerciales, los agentes no integrados o de integración simple se encuentran subsumidos o subordinados al gran capital, que se vale del mercado, los precios, la financiación y los contratos para mantener una relación de dependencia y valorizar su capital. Los recursos financieros, técnicos, físicos, educativos, sociales de los viñateros, sus capacidades de incidir en las políticas estatales y su organización social, los coloca en una posición y función de disparidad y asimetría al momento de comprar insumos, producir o vender sus productos.

En síntesis, se observa que las inversiones de capitales extranjeros se llevaron a cabo principalmente en la década del 90 adquiriendo empresas tradicionales. En cambio en la década del 2000 hay una mayor presencia del capital local sobre todo en la cadena del vino y la pasa, iniciando en su mayoría proyectos nuevos de inversión sectorial, modificando la matriz de la burguesía provincial, cuyos principales agentes estuvieron vinculados tradicionalmente a las bodegas de traslado.

6- Cambio en la composición del capital en el último eslabón: En cuanto a la composición del capital, los tradicionales agentes dominantes de origen regional y local que antes predominaban en el eslabón de comercialización y distribución, fueron reemplazados por otros de origen extranjeros. Aspiazu & Basualdo (2001) dan cuenta del avance persistente de los super e hipermercados en la comercialización final del vino, indicando: “A fines de los años setenta el canal de autoservicio explicaba poco más de la tercera parte de las ventas locales de alimentos y bebidas, mientras que el resto se canalizaba a través del comercio tradicional. A fines de la década de los años noventa se invirtieron

las respectivas proporciones: el “supermercado” concentra el 70% de las ventas de alimentos y bebidas, al tiempo que el comercio tradicional sólo alcanza a explicar el 30% restante”. En San Juan hay una sucursal de Carrefour; 10 sucursales de Súper Vea; 1 de Walmart y 2 de Chango Más y 1 de Libertad, es decir 15 bocas comerciales de las principales cadenas (frente a los 12 supermercados chinos), y ninguna es de capitales argentinos. En esos hipermercados mencionados sólo el 26% de lo que se ofrece en sus góndolas son de origen sanjuanino<sup>6</sup>. Según un relevamiento de un diario local más del 71% de las etiquetas que se exhiben son de vinos de Mendoza. Este estudio demostró además que sólo el Hipermercado Libertad tiene una góndola de vinos locales, con más de 20 etiquetas<sup>7</sup>.

En síntesis, se observa el cambio en el origen del capital en el eslabón de distribución y comercialización, principal cuello de botella en las cadenas estudiadas, y un bajo nivel de presencia de las marcas locales.

7- Transformaciones en el trabajo: El uso de nuevas formas de organización de la producción y trabajo, el desarrollo de equipos de investigación, la innovación de productos o procesos, tanto en el sector agrícola como en el industrial modificaron cuantitativa y cualitativamente las competencias laborales. De ésta manera, el crecimiento gradual de los sistemas de conducción de espalderas altas y bajas respecto al parral reduce la demanda de mano de obra, ya que las primeras están preparadas para la cosecha mecánica, lo que reduce considerablemente el trabajo transitorio. Cualitativamente también modifica al trabajo, ya que por ejemplo en la poda se requiere de trabajadores cualificados. La espaldera alta, utilizada para variedades finas, es la que mayor cantidad de trabajadores especializados demanda, en relación al resto de los sistemas de conducción, “requiere de un 46% de mano de obra especializada” (Neiman y Bocco, 2001). Respecto al uso de la cosechadora mecánica supone una reducción en los costos<sup>8</sup> de entre un 20 y un 35%. Además la máquina trabaja en horario corrido durante las 24 horas<sup>9</sup>, reduciendo los tiempos y valor de la cosecha, elimina los gastos administrativos que implica formalizar un empleado y toda posibilidad de conflicto sindical. La máquina sólo requiere de un operario que la ejecute<sup>10</sup>, lo que reduce significativamente la fuerza de trabajo en el sector. Estos impactos se observan más en la uva común que en la uva de mesa, cuya mecanización es prácticamente imposible. Otra de las innovaciones se refiere al riego por goteo que reemplaza el riego

<sup>6</sup>Fuente: Diario EL Zonda.

<sup>7</sup>Un número muy bajo si se tiene en cuenta que San Juan es la segunda productora vitivinícola del país y teniendo como referencia que en mayo del 2012 habían en la Argentina más de 1.600 etiquetas vigentes.

<sup>8</sup>Hay que tener en cuenta que en la estructura de costos la mano de obra en la uva para vinificar comprende el 71% del valor total, en la uva de mesa el 70% de costos y en la pasa el 50%.

<sup>9</sup>Eso permite cosechar la uva de noche reduciendo el riesgo que el producto se deteriore al cosecharlo de día cuando no tiene la madurez adecuada.

<sup>10</sup>Una máquina tipo por ejemplo cosecha cada 10 horas 5 has, lo que equivaldría a 200 empleados juntos.

superficial o tradicional por surco y que reduce considerablemente la cantidad de trabajadores. En el riego presurizado “un solo operador de riego puede manejar entre 80 y 100 has” (Liotta, 2011).

Asimismo, en la actualidad la industria opera con un apoyo profesional más amplio, la participación de ingenieros agrónomos es más importante respecto a décadas anteriores. Antes la mayoría de las fincas que registran un control adecuado agronómico de los viñedos, tenían un contratista con muchos años de antigüedad y era justamente la edad lo que respaldaba el conocimiento del oficio. La búsqueda de mayor competitividad trajo aparejado la necesidad de trabajadores con nuevas competencias laborales, que implican mayores niveles de calificación y especialización, polivalencia y otras aptitudes intelectuales, desarrollando la profesionalización de la industria<sup>11</sup>. Antes un enólogo era el encargado de supervisar todas las áreas y hoy es muy común que se especialicen por sectores (fraccionamiento y elaboración). Normalmente trabajan en equipo, y surgen figuras nuevas como los asesores y auditores externos que antes no existían.

La comercialización también está profesionalizada, el marketing, el profesional en comercio exterior, etc. son transformaciones en la gestión que tienen como resultado una estructura de empleo distinta para el sector. Por último, uno de los aspectos que incide en la configuración de nuevas competencias para los asalariados es el carácter exportable de una gran parte de la producción vitivinícola, que requiere de altos niveles de calidad y obliga a los empleados a manejar con profesionalidad las normas de producción exigidas por los estándares internacionales y el conocimiento de varios idiomas.

Estas transformaciones conviven con una situación histórica: los trabajadores siguen siendo los agentes más débiles de todo el CPV, en especial los temporales, grupo que menor participación tiene respecto a los trabajadores permanentes en la captación del excedente. El trabajo se caracteriza por la descentralización de la organización sindical y el bajo nivel de movilización. Los sindicatos tienen una baja proyección a nivel nacional, pocas capacidades para adaptarse a las transformaciones actuales, débil poder de negociación, estructuras cooptadas, cerradas, burocratizadas e insensibilizadas frente a las irregularidades.

Asimismo, poseen un bajo nivel de movilización en la disputa frente al capital, y sus demandas más profundas alcanzan apenas un incremento en el valor del tacho de uva o la inclusión de una suma no remunerativa. Sin embargo, lo descripto no quiere decir que el conflicto no exista, “tranqueras adentro” existe una diversidad de resistencias laborales que no se institucionalizan ni alcanzan a movilizaciones combativas. En la mayoría de los casos son prácticas que se resuelven en el abandono de las fincas, un alto nivel de ausentismo, entre otras prácticas.

Las cooperativas de trabajo, prohibidas por ley<sup>12</sup>, junto a los cuadrilleros y la contratación a través de agencias de servicios eventuales son tendencias cada vez más consolidadas en el sector que tienden a la reducción de costos laborales. Estos agentes tienen mayor relevancia en la época de la cosecha, en la que se concentra una fracción importante de mano de obra que no está legalizada como el caso del trabajo migrante, en su mayoría indocumentado, y del trabajo infantil, prohibido por el tratado internacional sobre los derechos del niño.

En síntesis, la década del '90 inicia un periodo caracterizado por una relación capital-trabajo determinada por la flexibilidad salarial y un modo de organización del trabajo con una fuerte incidencia de la tecnología. Como sucedió históricamente, las reivindicaciones laborales son escasas, como consecuencia de la ausencia del conflicto de intereses sectoriales en las negociaciones colectivas. Los conflictos intra-capital (en particular entre viñateros y bodegueros) son mayores que los inter-clase (De la Torre, 2011). Las regulaciones refuerzan los procesos de flexibilización y precarización, otorgándole al Estado el carácter de garante de la cohesión social impidiendo el conflicto.

8- Se registró además un importante avance de la urbanización y surgimiento de nuevas zonas con significativas ventajas comparativas para la producción vitivinícola desplazando las zonas de desarrollo más importantes hacia departamentos más alejados, incluso algunos que no eran considerados potencialmente vitivinícolas, como Pedernal en el Departamento de Sarmiento o Sierras Azules en Zonda.

Las transformaciones descriptas modificaron el territorio, tanto en sus aspectos físicos y productivos, como en los sociales y económicos, modificando las relaciones de poder más importantes en la provincia. En este trabajo se plantea además revisar cómo incidieron esas transformaciones en las organizaciones sectoriales que representan a los agentes del CPV productivo, tema que se abordará en el siguiente apartado.

### **Las organizaciones sociales y el CPV productivo**

En San Juan, cada fracción de la vitivinicultura tiene su representación. Los viñateros no integrados están organizados en la Federación de Viñateros de San Juan y la Asociación de Viñateros Independientes. Los bodegueros a granel y elaboradores de mosto sulfitado se agrupan en la Cámara Vitivinícola de San Juan, y los fraccionadores en la Cámara de Bodegueros. Los agentes concentradores del mosto se organizan en la Cámara Argentina de Fabricantes y Exportadores de Mosto, radicada en la provincia de Mendoza. La actividad pasera tiene diferentes representaciones según la fracción de clase a la que pertenezca. Existen dos Cámaras. Una de ellas representa los intereses de los agentes exportadores y la otra, aunque también representa también a grandes agentes en términos de volúmenes, pero con mayores dificultades para el acceso a la tecnología. Por último, la uva en fresco no

<sup>11</sup>Ya en el 2004 la profesionalización abarcaba al 30% de la cadena del vino. Fuente: <http://areadelvino.com/articulo.php?num=6393>.

<sup>12</sup>No obstante Neiman y Quaranta estiman que hay aproximadamente 20 cooperativas que movilizan 3000 trabajadores (2013).

tiene representación sectorial exclusiva, no hay una cámara de uva en fresco en San Juan. Algunos de los agentes participan de la Cámara de Comercio Exterior de San Juan, ya que aproximadamente del 90% de las exportaciones nacionales de uva de mesa en el 2010 se producían en la provincia, según el INV.

Los agentes integrantes del núcleo de acumulación del CPV vitivinícola, caracterizados por ser los más grandes en términos relativos, estar integrados a la cadena, e incorporar tecnología de punta, fueron los más dinámicos en la introducción de las transformaciones productivas mencionadas (tipo de varietales, sistemas de conducción, innovaciones tecnológicas, de procesos y productos, elaboración de mostos concentrados, etc.). La representación sectorial de éste grupo caracteriza se por dos aspectos. Por un lado, una parte del núcleo del CPV no está representado por ninguna organización. El segmento de vinos comunes está controlado por tres empresas BAGGIO, FECOVITA y Peñaflor. De las tres, sólo ésta última opera en San Juan<sup>13</sup>. Tanto Baggio como FECOVITA no están agrupadas en San Juan en ninguna organización sectorial. De la misma manera, Peñaflor (que concentra el 8% del mosto total exportado por la Argentina en el 2012) no pertenece tampoco a la Cámara de Mosto. El poder que conservan en el CPV para configurar e imponer las condiciones es tal, que éstos agentes no necesitan agruparse en ninguna cámara, organización o federación que defienda sus intereses. El acceso al poder se configura por otros canales no institucionalizados. La posibilidad de incidir en la configuración del CPV está dada fundamentalmente por la posición diferenciada que tienen, en términos económicos, financieros y tecnológicos, que le permite el manejo discrecional del mercado en el que operan. Por otro lado, las organizaciones que mayor poder adquieren en la actualidad son aquellas vinculadas producciones más dinámicas

Las transformaciones productivas están asociadas a los cambios en las organizaciones productivas. Así, mientras antes las organizaciones más influyentes eran la de la Cámara Vitivinícola (que representaba al segmento del vino común) y la Cámara de Bodegueros (bodegueros fraccionadores), a partir del 2002 el núcleo territorial principal está conformado por un grupo de no más de 10 empresas elaboradoras y concentradoras de mosto, fundamentalmente, y un número pequeño de bodegas. El crecimiento del mosto en la provincia es tal que según datos del INV en 1992 la provincia elaboraba 170.895 hl. mientras que en el 2008 se registraron 745.221 hl. El comportamiento de las exportaciones también es ascendente: mientras en 1999 ingresaban a la provincia U\$S16.095.000 por exportaciones de mosto, en el 2008 ese valor asciende a U\$S 103.182.000, según el INDEC, reportando casi el 35% de los dólares que ingresan por manufacturas de origen agropecuario en ese año. Asociado a ello, la Cámara del Mosto se crea en 1991, pero es recién a fines de esa década que adquiere relevancia territorial en el entramado socio productivo del CPV productivo. Ésta

Cámara, que sólo agrupa a los agentes concentradores y exportadores de mosto, se torna importante especialmente en 1997<sup>14</sup> cuando el mosto cobra importancia en la estructura productiva de San Juan. Cuando el tipo de cambio no fue conveniente para las exportaciones y éstas registraban un bajo volumen de envíos, esta organización tuvo un rol secundario en lo que respecta al precio de la uva o del salario. Así por ejemplo las organizaciones que participan en la actualidad de paritarias no son las mismas que estuvieron en la firma de los convenios originales que rigen la actividad, tanto para el trabajador de viña (154/91) como para el de bodega (85/89). La Cámara de Mosto se incorporó a las últimas negociaciones. Además, en la actualidad, tienen una alta capacidad de negociación e imposición del precio de la uva, como parte de su territorialidad, rol que históricamente tenían las bodegas a granel.

Respecto a la incidencia de las organizaciones sectoriales representativas de los agentes pequeños y medianos tradicionales no integrados se afirma que la histórica carencia de recursos económicos y su desmovilización actual, la sitúan en una posición de desventaja respecto al resto de las organizaciones en la negociación de las condiciones del CPV, sea frente al resto de las fracciones o a la acción del Estado. Tanto la Federación de Viñateros como la Asociación de Viñateros Independientes no tienen un lugar en el Plan Estratégico Vitivinícola. No son titulares de una banca en la política que estructura oficialmente toda la actividad. Si bien participaron en el tramo inicial de diseño de la política (foros y validaciones territoriales), durante la implementación fueron críticos del Pla, presentando en el 2004, junto a entidades de Mendoza, un pedido de inconstitucionalidad de COVIAR, en el Juzgado de Mendoza, que fuera posteriormente desestimado. En efecto, el gobierno de San Juan afirma que no participar fue una decisión de las organizaciones y decidió enfrentar su actitud crítica creando la Cámara de Productores Vitícolas (CAPROVIT), quien ocupa su lugar en la COVIAR.

Lo cierto es que la Ley de creación de COVIAR, N°25.849/03 sanciona en su artículo 4 que, para el caso específico de San Juan, la representación será efectuada por un miembro titular de la Cámara de Bodegueros de San Juan, Cámara Vitivinícola de San Juan y "un (1) representante de Productores Vitícolas de San Juan y de Productores de Uvas de Mesa y Pasas", éstas últimas se indicaron de manera genérica, ya que no es la denominación de ninguna cámara u organización en particular. Es decir que mientras los bodegueros son reconocidos institucionalmente, a la fracción de los viñateros se les deja un espacio abierto, posible de ser ocupado discrecionalmente. De hecho, el decreto reglamentario 1.191/04 dice textualmente "*el representante de los Productores de Uva en Fresco y Pasas de Uvas de la Provincia de San Juan y el representante de los Productores Vitícolas de la Provincia de San Juan, serán nominados por el Ministerio de Producción e Inversiones de dicha*

<sup>13</sup>Si bien FECOVITA elabora en la ex planta de Resero, su capacidad es baja respecto al total de elaboración de la empresa.

<sup>14</sup>En este año se exportaron 123.976 toneladas de mosto concentrado, según datos del INV, alcanzando un récord respecto a los valores exportados en 1992 (38.777 tn), que es superado recién en el 2006 con 136.523 toneladas.

provincia". Para ello se creó CAPROVIT, cuyo inicio es posterior a COVIAR (2003), ya que hasta el 2004 esperaba su personería jurídica para "salir a invitar a los productores a que se sumen a la propuesta" (presidente)<sup>15</sup>, restándole poder a Federación de Viñateros y a la AVI. La resistencia a participar en COVIAR forma parte de un conjunto de estrategias o intentos por conservar cierta autonomía respecto a la lógica dominante, de resistirse a aceptar esas reglas de juego, que tiende a la homogeneización y a la cooptación de los grupos subalternos.

La exclusión de los ámbitos oficiales de la fracción no integrada y la presencia sistemática de los agentes vinculados al núcleo de acumulación en los ámbitos de decisión, hacen que la construcción de los discursos dominantes y la configuración de determinadas realidades silencien los intereses de los que no tienen voz. Lo cierto es que hay otra realidad solapada, que no aparece en lo formal y que por lo tanto tiene limitadas posibilidades de transformación en la realidad concreta. Este encubrimiento tiene como objetivo además soterrar una diversidad de conflictos cuya resolución implicarían un cambio estructural del modelo, tales como la regulación de la formación de precios, la intervención para desarticular la concentración del mercado, la inversión pública en infraestructura hídrica, una distribución más equitativa de la tierra o la verdadera integración de pequeños y medianos agentes.

Esta marginación es reforzada por la debilidad de las organizaciones que los representan en términos de incapacidades para lograr cambios estructurales de inclusión.

En síntesis, el análisis de las organizaciones vitivinícolas provinciales reveló que en los últimos años adquirieron relevancia las entidades cuya actividad económica creció mientras que perdieron territorialidad aquellas organizaciones que agrupan a agentes que se encuentran en franco retroceso (como por ejemplo las de productores no integrados).

Asimismo, algunas organizaciones perdieron poder en el territorio pero conservan cierto capital simbólico (bodegueros), suficiente para legitimar el discurso del gobierno provincial. La armonía entre este sector y los funcionarios evita un conflicto inter-capital y la reproducción sistemática de las relaciones de poder al interior del CPV productivo.

Más allá de la diversidad de las organizaciones, en términos generales el entramado institucional es débil, con niveles de participación bajos y una brecha importante entre las bases y los dirigentes sociales. El sector que menos representación tiene es el de productores no integrados y el de mayor incidencia pertenecen a organizaciones que representan a agentes con mayor capacidad de acumulación (mosto y vinos fraccionados).

## CONCLUSIONES

Los procesos descriptos hasta aquí dan cuenta de algunas transformaciones territoriales vinculadas al

circuito productivo de la vid, de las relaciones de dominación y subordinación en su interior, y su incidencia en las organizaciones sectoriales.

A partir de 1990 la territorialidad, o el ejercicio de las relaciones de poder, deja de coincidir con el espacio geográfico que supone una determinada unidad jurídico-administrativa (la provincia de San Juan). En el marco de la globalización, el territorio deja de ser sólo un espacio geográfico concreto en el que se desarrollan e impactan distintas transformaciones, extendiéndose hacia espacios que exceden sus límites tradicionales. La delimitación desde este enfoque supone entonces que un territorio se expanda tanto como lo hacen los agentes con mayor capacidad de territorialización. Por tanto, el circuito territorializado no se presenta como un fenómeno inmutable, impermeable e invariable, sino que por el contrario su dinámica se va transformando por influencia de los mismos agentes que lo componen, en particular de quienes detentan el poder.

Los agentes más competitivos se imponen, introducen nuevas pautas de producción y trabajo e incrementan la capacidad, modificando la matriz productiva y exportable del territorio estudiado. Incorporación de nuevos varietales, pérdida de viñedos, presencia de explotaciones agropecuarias de mayor extensión, atomización del mercado de uvas, institucionalización de la agricultura de contrato, cambios en la composición del capital, en la forma de organizar el trabajo y en el espacio físico, son los indicadores más evidentes de ese proceso.

Las relaciones de fuerza que conforman el territorio y lo moldean, asumen nuevas configuraciones, a la vez que se conservan características viejas. Así por ejemplo, el capital adquiere una doble forma, por un lado económicamente innova en características propias de organización de la producción capitalista, incorpora tecnología de punta, conquista nuevos mercados e incorpora innovaciones de productos y procesos, pero por otro mantienen formas culturales pre-capitalistas como el trabajo infantil, condiciones inadecuadas en el régimen de trabajadores golondrinas, adultos jubilados, hábitos patriarcales de explotación con los trabajadores y relaciones de subordinación y explotación con los agentes más pequeños.

El entramado organizacional es débil, la representación social y participación es baja y la acción colectiva limitada. A pesar de pertenecer todas al mismo sector, las organizaciones actúan de manera individual en la puja por un mismo recurso.

Algunos de los agentes más importantes del núcleo de acumulación del CPV no requieren de representación sectorial u organización social que los identifique, su territorialidad es suficiente para condiciones algunos aspectos de las cadenas a las que pertenecen.

Las organizaciones con mayor incidencia en las relaciones de poder son las que pertenecen a las actividades más dinámicas en la actualidad, como por ejemplo el mosto. Las de menor influencia son las que representan a las fracciones tradicionales, pequeñas y medianas no integradas, o con integración simple. Este fenómeno evidencia las dificultades históricas que tuvieron las clases dirigentes y la debilidad de sus organizaciones en el territorio vitivinícola sanjuanino para elaborar propuestas hegemónicas capaces de

<sup>15</sup>Fuente: Diario de Cuyo 7/04/04. Ver apartado "Tres preguntas".

incorporar a las fracciones más pobres del circuito vitivinícola al proceso de desarrollo.

En síntesis, se va conformando un entramado producto de procesos globales y locales que dan forma y se sintetizan en territorios que combinan una dualidad de aspectos innovadores y tradicionales, y que evolucionan y se transforman a lo largo del periodo estudiado.

## BIBLIOGRAFÍA

**Aspiazu, D. & E. Basualdo.** 2008. Cambios en la estructura de propiedad y modificaciones tecnoproductivas en el complejo vitivinícola argentino durante los años noventa. En: El vino y sus revoluciones. Una antología histórica sobre el desarrollo de la industria vitivinícola argentina. Mateu, A. y Stein, S. (compiladores). EDIUNC. Mendoza pp. 97-129.

**Aspiazu, D. & E. Basualdo.** 2001. El complejo vitivinícola argentino en los noventa: potencialidades y restricciones. FLACSO, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Sede Argentina. 199 p. Disponible en la World Wide Web: [http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/argentina/flasco/no11%20ComplejoVitivinicolaArgentino\\_20.pdf](http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/argentina/flasco/no11%20ComplejoVitivinicolaArgentino_20.pdf) Último acceso: abril de 2015.

**Bocco, A.** 2007. Transformaciones sociales y espaciales en la vitivinicultura mendocina. En: Reestructuraciones sociales en cadenas agroalimentarias. Radonich, M., Steimbregger, N. (compiladores). Ed. La Colmena. Buenos Aires, pp. 111-143.

**Chazarreta, A.** 2014. Reconstrucción económica de las burguesías regionales: la burguesía vitivinícola en la provincia de Mendoza, Argentina (1990-2011). Población & Sociedad [en línea], Vol. 21: 61-97. Puesto en línea en junio de 2014. <http://www.poblacionysociedad.org.ar/archivos/21/P&S-V21-N1-Chazarreta.pdf>. Último acceso: abril de 2015.

**De la Torre, D.** 2007. San Juan: entre el crecimiento y la polarización. En: Plan Fenix. Propuestas para el desarrollo con equidad. Economías Regionales. Universidad Nacional del Litoral. 135-148 pp

**De la Torre, D.** 2011. Estado, Sociedad y Economía en la Provincia de San Juan. Periodo 1950-1976. EFU, Universidad Nacional de San Juan. 402 pp.

**Delfini, M. & A. Picchetti.** 2005. Desigualdad y Pobreza en la Argentina en los 90. Revista Política y Cultura. Nº 24: 187-206.

**Diario digital Diario de Cuyo.** Disponible en: [www.diariodecuyo.com.ar](http://www.diariodecuyo.com.ar)

**Diario digital Tiempo de San Juan.** Disponible en: [www.tiempodesanjuan.com.ar](http://www.tiempodesanjuan.com.ar)

**Hernández Sampieri, R., C. Fernández Collado & P. Baptista Lucio.** 2006. Metodología de la Investigación. Mc Graw-Hill. México. 882 pp.

**Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV).** 2011. Informe estadístico sobre la uva de mesa en Argentina. Disponible en: [http://www.inv.gov.ar/inv\\_contenidos/pdf/estadisticas/vinos/uvapasas/UvaMesaArgentina.pdf](http://www.inv.gov.ar/inv_contenidos/pdf/estadisticas/vinos/uvapasas/UvaMesaArgentina.pdf). Último acceso: abril de 2015.

**Liotta, M.** 2011. Los sistemas de riego por goteo y microaspersión. INTA, EEA San Juan. 1-26 pp. Disponible en [http://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmp-articulo\\_riego\\_presurizado.pdf](http://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmp-articulo_riego_presurizado.pdf) Último acceso: enero de 2016

**Manzanal, M.** 2006. Regiones, territorios e institucionalidad del Desarrollo Rural. En: Desarrollo Rural. Organizaciones, instituciones y territorio. Manzanal M., Neiman, G. y Lattuada, M. (Compiladores). Ediciones CICCUS. Argentina, pp. 21-50.

**Neiman, G.** 2007. Aspectos sociales del desarrollo empresarial en la agricultura intensiva de la Argentina". Seminario de cooperación y desarrollo en espacios rurales iberoamericanos. Sostenibilidad e indicadores. Almería. 487-496 pp.

**Neiman, G. & A. Bocco.** 2001. Globalización, reestructuración empresarial y mercados de trabajo en la vitivinicultura argentina. En: Actas 2001 Meeting of the Latin American Studies Association. Washington DC, 21 pp.

**Neiman, G. & G. Quaranta.** 2013. Eventualidad y movilización de la mano de obra en el contexto de la reestructuración de la agricultura de la provincia de San Juan, Población & Sociedad. Vol. 20, Nº 1: 77-98. Puesto en línea en junio de 2013.

**Richard-Jorba, R.** 2007. Crisis y transformaciones recientes en la región vitivinícola argentina. Mendoza y San Juan, 1970-2005. Revista Estudios Sociales. Año: 2008 vol. XVI: 81 – 123.

**Rofman, A., A. García, I. García, F. Lampreabe, E. Rodríguez & J. Vázquez Blanco.** 2009. Subordinación productiva en las economías regionales de la posconvertibilidad (II). Crecimiento económico y exclusión social en los CPVs del tabaco, la vid, el azúcar, el algodón y el olivo. Revista Realidad Económica. p. 94 – 125.