

LA ARGENTINA SE CONVIRTIÓ EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN EL QUINTO PRODUCTOR MUNDIAL DE VINOS. EN EL CAMINO, LA DISPUTA ENTRE “LA CALIDAD” Y “LA CANTIDAD” DE LA PRODUCCIÓN, FUE GANADA POR LA PRIMERA, LO QUE IMPLICÓ UN INCREMENTO EN LAS ASIMETRÍAS DE PODER YA EXISTENTES EN LA CADENA. ¿CUÁL ES EL ROL DE LAS COOPERATIVAS, LAS EXPLOTACIONES FAMILIARES Y EL ESTADO?

TRANSFORMACIONES EN LA VITIVINICULTURA MENDOCINA EN LAS ÚLTIMAS DÉCADAS: EL DOBLE FILO DE LA “ESTRATEGIA COOPERATIVA”





por **BÁRBARA ALTSCHULER**

Lic. en Sociología (UNCuyo), Master en Desarrollo Económico de América Latina (UIA), y doctoranda en Ciencias Sociales (UNGS-IDES). Universidad Nacional de Quilmes (UNQ)

por **PATRICIA A. COLLADO**

Lic. en Sociología (UNCuyo), Master en Cs. Sociales (FLACSO), Dra. en Ciencias Políticas y Sociales con mención en Sociología. INCIHUSA-CCT Mendoza

La Argentina se convirtió en los últimos años en el quinto productor mundial de vinos, mientras que Mendoza representa más del 70% de esta producción, constituyendo la principal región productora de uvas y vinos de Sudamérica.

La trama agroindustrial vitivinícola sobrelleva desde los años '90 una de las transformaciones más profundas de su historia centenaria. En su configuración han impactado en forma desigual los cambios acaecidos en el perfil mundial de la producción vitivinícola, así como las transformaciones nacionales de las últimas décadas.

En este marco, disputan dos modelos productivos cuyas orientaciones se dirimen entre “la calidad” y “la cantidad” de la producción, en un contexto de declive del consumo interno e internacional, transformaciones profundas entre capital y trabajo, innovaciones tecnológicas y técnicas y procesos asociados de concentración y transnacionalización del sector.

En este trabajo analizamos algunas metamorfosis que el modelo centrado en la “calidad” genera, haciendo eje en el sector de los pequeños productores y analizando el lugar histórico y actual que ocupan las experiencias cooperativas en la vitivinicultura mendocina. Para ello, utilizamos como fuentes datos secundarios, estudios recientes sobre el sector y un corpus de entrevistas en profundidad (40 realizadas por muestreo teórico) llevadas a cabo por las autoras entre 2009 y 2011 a diversos actores e informantes clave.

La “vitivinicultura centenaria”: emergencia y desarrollo del sector cooperativo

Fue hacia fines del siglo XIX que la vitivinicultura cobró un auge considerable, particularmente en las provincias de Mendoza y San Juan. Desde su despegue, esta presentó un crecimiento exponencial aunque signado por reiteradas crisis cíclicas de sobreproducción. A pesar de ello, su expansión constante hasta fines de los años '70 implicó, en palabras de Patricia Collado, que se considerara como una “actividad modernizadora” y portadora de un “modelo de desarrollo propio”. A diferencia del formato dominante en la pampa húmeda, la vitivinicultura mendocina se fundó en una gran cantidad de unidades pequeñas y medianas y en la utilización de mano de obra intensiva, dando lugar al desarrollo de una importante *clase media rural*. La actividad se constituyó como “proveedora de mucha mano de obra” y “oportunidad de ascenso económico y social”, tal como se verifica en las narrativas y trayectorias de numerosos entrevistados.

Este modelo socioproductivo (1870-1979) se centró en la producción de grandes volúmenes de “uvas comunes” y “vinos de mesa”, orientados casi exclusivamente al mercado interno. A fines de 1970 y durante los años '80 la crisis del sector tomó una magnitud irreversible, dando inicio a la desestructuración del modelo, tal como lo afirman diversos autores, entre quienes po-

Si tenemos en cuenta que hoy el 80% de las EAPs vitícolas tienen menos de 10 ha, y que según los técnicos entrevistados del INTA para que un productor pueda “vivir de la viticultura” tiene que tener una media de 15 ha en buenas condiciones técnicas, podemos pensar que es alta la vulnerabilidad de más del 80% de los productores del sector.

demos mencionar a Bocco, Neiman, Azpiazu y Basualdo. Las primeras experiencias de cooperativas vitivinícolas en la provincia datan de principios del siglo XX, pero fue recién en los '40 que se consolidaron a través de políticas de promoción. Hacia mediados de los '70 se fundó la Asociación de Cooperativas Vitivinícolas (ACОВI), que agrupó a cooperativas primarias con un sentido básicamente de representación gremial de los pequeños productores. Avanzada la crisis, durante los '80 surgió la necesidad de contar con una estrategia de provisión de insumos y comercialización en común, que dio origen a la Federación de Cooperativas Vitivinícolas de Argentina (FeCoVitA). En este marco, el sector cooperativo tuvo fuerte presencia en el segmento de bodegas “trasladistas” (que no poseen fraccionamiento propio y trasladan su producto a granel), organizando a un importante sector de productores primarios, principalmente del segmento de vinos “comunes”.

Un tercer hito en esta breve historización marcó 1989, cuando FeCoVitA dio un salto cualitativo en el marco de la desregulación y transformación del sector, al adquirir las instalaciones de la empresa estatal Bodegas y Viñedos Giol, intentando mantener el rol social que esta cumplió hasta entonces. En este contexto, y según Guillermo Neiman, *“la Federación tuvo a su cargo la tarea de asociar en cooperativas de primer grado a todos los productores que vendían uva individualmente a Giol así como integrar a las cooperativas ya existentes”*. De este modo, el sector cooperativo se posicionó fuertemente en el segmento de fraccionamiento y comercialización, controlando en buena medida al conjunto de la cadena.

Hoy FeCoVitA se posiciona como una de las mayores empresas comercializadoras de vinos y mostos en el mercado interno y una de las primeras exportadoras de dichos productos, contando con 30 bodegas cooperativas y alrededor de 5.000 productores primarios de uvas.

Reestructuración de los años '90: hegemonía del “modelo de la calidad”

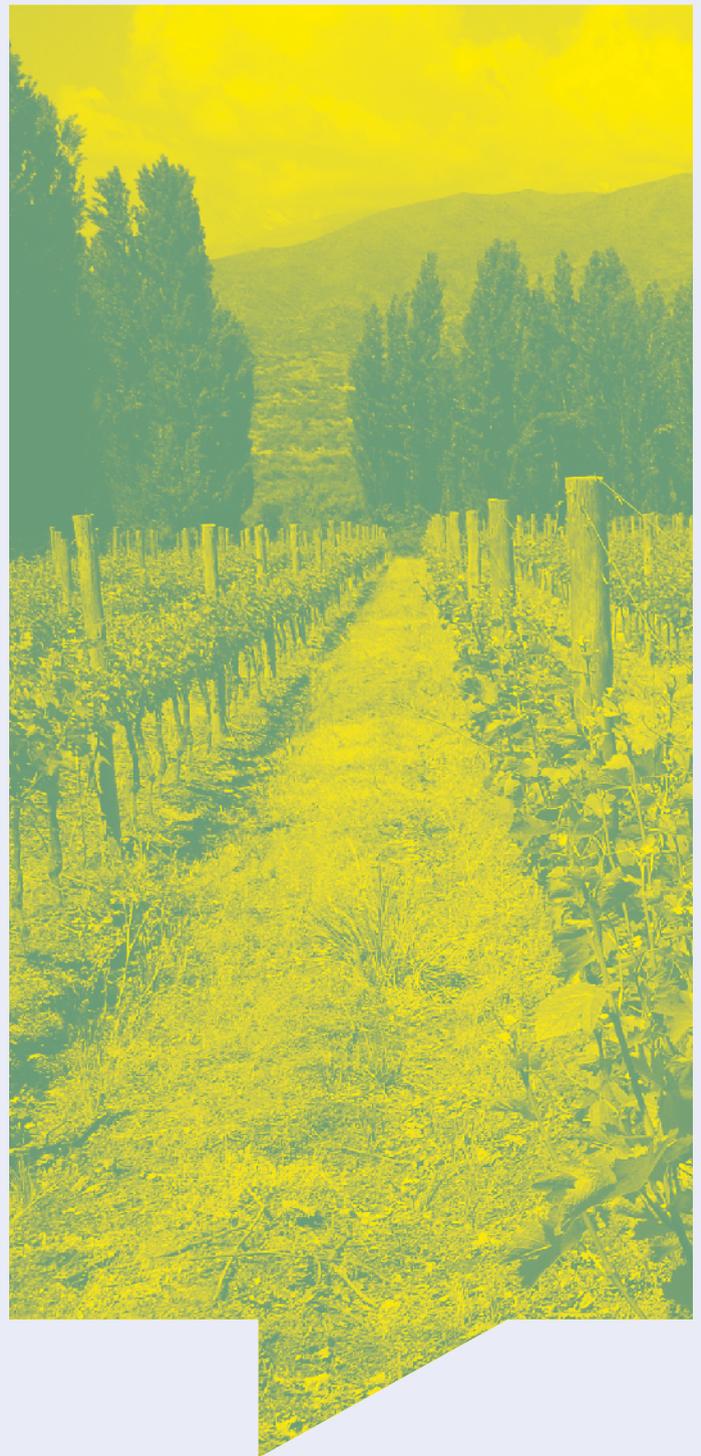
La llamada “reconversión vitivinícola” –impulsada por el Estado provincial y organismos técnicos clave como el INTA y el INV– propugnó la sustitución de uvas y vinos “comunes” o “de mesa” por uvas para la elaboración de vinos “finos” o de “alta calidad”. Según lo expresado por Facundo Martín, en su tesis de Maestría en FLACSO, tal proceso se inscribió en una “reestructuración” más profunda, que no puede comprenderse fuera del contexto de transformación de tres escalas interrelacionadas: la provincial, signada por la crisis del modelo vitivinícola precedente; la nacional, caracterizada por la apertura y desregulación económica de los años '90, y la global, determinada por los cambios mundiales en las formas de producción, la segmentación de los mercados y el predominio de agentes económicos transnacionales y las mutaciones registradas en los sistemas agroalimentarios.

Enmarcada en las nuevas reglas de juego a nivel nacional y global, la reestructuración implicó según diversos autores (Azpiazu y Basualdo, Rofman y Collado, Neiman, y Bocco, entre otros) una transformación profunda y acelerada de la estructura del sector. Sus principales características pueden sintetizarse en: 1) fuerte entrada de capitales extranjeros, produciendo un proceso de concentración y extranjerización vía fusiones y adquisiciones de fincas y bodegas preexistentes y pertenecientes a “familias tradicionales”, incorporando también inversiones, especialmente después de la devaluación del 2002; 2) innovaciones tecnológicas en la producción primaria e industrial y mayores controles sobre el proceso de trabajo, centrados en la “calidad”; 3) reorientación de una parte de la producción hacia vinos de alta calidad destinados a la exportación; 4) creciente integración vertical de las bodegas con viñedos propios y aumento de las tensiones al interior de la cadena entre el sector primario e industrial, sobre todo, y siguiendo lo que dicen Alejandro Rofman y Patricia Collado, por los pre-

cios pagados por las bodegas a los productores y elaboradores “a maquila”.

Ahora bien, la *reestructuración* y *globalización* no fue de ningún modo homogénea entre actores y territorios ni benefició a todos por igual. Tampoco se trató de dos modelos (con eje en la “calidad” o en la “cantidad”) que se sucedían en el tiempo, sino que *coexistían en tensión e interrelación*, en el marco de un nuevo *balance de poder entre grupos sociales y regiones*. Así lo expresan Polly Maclaine y Hernán Thomas en un texto del 2009: “*El marco de la cantidad no ha abandonado la escena sino que se encuentra dominado en ciertos aspectos por el marco de la calidad*”.

Como indicador sintético de las transformaciones verificadas, podemos sostener que si bien actualmente la producción de vinos comunes sigue siendo mayoritaria en volumen (80%) y facturación (más de 2/3 del total) constituye un mercado en baja, de menor rentabilidad y dinamismo. Por su parte, la orientación hacia el mercado externo (históricamente insignificante) se multiplicó 10 veces entre el '90 y el '97 (según datos aportados por Azpiazu y Basualdo), continuando su espiral ascendente luego de la devaluación del 2002.



Los productores vitícolas y las formas de integración agroindustrial

Según el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) existían en Mendoza, en 2009, unos 17.000 viñedos, estimándose en 13.000 la cantidad de productores vitícolas. Sobre estos números, y sobre la base del Censo Nacional Agropecuario 2008, el Centro de Desarrollo Vitícola (CDV) entiende que unos 5.000 estarían *integrados horizontalmente* a cooperativas vinculadas a FeCoVitA y 6.000 “no integrados”, con menos de 30 hectáreas. Este último grupo se constituye como el de mayor vulnerabilidad económica y social, particularmente si se trata de productores de *uvas comunes*. Por otra parte, y según el INV, la integración vertical por propiedad (bodegas con viñedos propios), si bien aumentó considerablemente desde los años '90, alcanza sólo el 36% del total de uvas elaboradas en la provincia.

La predominancia histórica de unidades pequeñas se mantiene en parte, ya que el 80% de las explotaciones posee menos de 10 hectáreas. Sin embargo, el segmento de productores posee una dinámica descendente, acelerada en las últimas décadas y 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 –en tan sólo seis años– las mismas habían disminuido un 20%, según el CDV, y en base a los censos agropecuarios de 2002 y 2008. En el mismo período las fincas de más de 100 hectáreas aumentaron un 28 por ciento.

Si tenemos en cuenta que hoy el 80% de las EAPs vitícolas tienen menos de 10 ha, y que según los técnicos entrevistados del INTA para que un productor pueda “vivir de la viticultura” tiene que tener una media de 15 ha en buenas condiciones técnicas, podemos pensar que es alta la vulnerabilidad de más del 80% de los productores del sector.

La integración horizontal en cooperativas

Se ha caracterizado el sector vitivinícola por el bajo grado de integración horizontal y vertical. Al respecto, la experiencia más significativa ha sido la de las cooperativas en funcionamiento desde mediados del siglo XX. Las primeras experiencias se formaron vinculadas a inmigrantes italianos y españoles, modelo que se consolidó en la década de los '40. La venta de Giol en 1989 marcó una liberalización del mercado de uvas y vinos, dejando a miles de productores sin acceso garantizado a la transformación de la materia prima y sujetos a relaciones contractuales con bodegueros y/o a los precios de mercado. La adquisición de la bodega por FeCoVitA amortiguó de algún modo el proceso, representando algunos beneficios para los productores integrados, pero no logró sustituir a la ex bodega estatal en su “rol social”, particularmente por la inexistencia de un precio sostén que asegure su reproducción ampliada y de una política de distribución de excedentes entre las cooperativas asociadas.

Dentro del sector vinculado a cooperativas encontramos diversas situaciones y posiciones que sistematizamos a continuación:

** Productores chicos o medianos de uvas comunes que venden su producción a la cooperativa de la zona asociada a FeCoVitA:* este segmento no busca grandes ganancias ni oportunidades de crecimiento sino más bien cierta “estabilidad” y “tranquilidad” en la comercialización. Para ellos la opción cooperativista representa una alternativa considerable, ya que les evita grandes riesgos y les otorga algunos beneficios: aseguran la venta de la uva, reciben insumos por adelantado (estratégico en un contexto de descapitalización y costos crecientes de los insumos) y perciben sus pagos en cuotas mensuales, asemejándose a un “salario” según los mismos entrevistados. Tal “estabilidad” o “seguridad” implica resignar la obtención de mayores ingresos cuando la uva o el

La predominancia histórica de unidades pequeñas se mantiene en parte, ya que el 80% de las explotaciones posee menos de 10 hectáreas. Sin embargo, el segmento de productores posee una dinámica descendente, acelerada en las últimas décadas y concomitante con un proceso de concentración territorial.

A diferencia del formato dominante en la pampa húmeda, la vitivinicultura mendocina se fundó en una gran cantidad de unidades pequeñas y medianas y en la utilización de mano de obra intensiva, dando lugar al desarrollo de una importante clase media rural.

vino valen más, ya que la cooperativa mantiene cierto precio, en el marco de una alta variación de los mismos año a año. Además, como ya señalamos, a pesar de que FeCoViTA posee una posición dominante dentro de la cadena –al poseer el control del fraccionamiento y la comercialización–, no existe una política de distribución de dividendos entre los asociados. Por otra parte, las nuevas unidades de negocios orientadas a vinos de mayor calidad y valor desarrolladas recientemente en FeCoViTA, “por estrategias de marketing” no son realizadas de forma cooperativa sino a través de otras figuras jurídicas, como la S.A.

* *Productores medianos de uvas finas de características más dinámicas:* venden la uva a bodegas cooperativas de alta gama y mayor nivel tecnológico pero en calidad de “terceros” (no socios). En general los entrevistados de este tipo se muestran satisfechos con la opción cooperativa, aunque en verdad no distinguen en la práctica diferencias considerables en precio o trato al productor con otras bodegas no cooperativas.

* *Un importante sector de productores reacio a la participación en cooperativas:* debido a las malas experiencias del pasado, en las que pesan tanto las quiebras de cooperativas vinculadas a la crisis del sector como a maniobras fraudulentas. Esto tiene fuerte impronta en localidades pequeñas, donde la cooperativa del pueblo incluía a buena parte de la producción local, con lo que su quiebra dejó a la economía local en situación comprometida, además de producir importantes fracturas en el tejido social y huellas en la memoria colectiva de la comunidad, planteando a futuro una fuerte animadversión ante la estrategia asociativa. Finalmente, se destaca la difusión de “cooperativas de trabajo” en las últimas dos décadas, corolario de la crisis del sector, su desregulación y la precarización de la mano de obra rural. Según las entrevistas realizadas y algunos estudios recientes sobre la temática, como el de Lorena Poblete, en general se trata de es-

trategias empresarias de *fraude laboral*, ya que estas cooperativas son constituidas por las empresas, firmas o agencias de empleo, actuando en lugar de las *cuadrillas de trabajo* y desligando las obligaciones patronales para la contratación de personal. Si bien esta estrategia sufrió un importante embate con la sanción de la Ley de Trabajo Rural (ley 26.727) en diciembre de 2011, donde la figura cooperativa de trabajo pasó a ser *ilegal* para la contratación de personal, no está clara aún su capacidad para regular e instrumentar los controles que requiere su implementación.



Algunas conclusiones

Como ya dijéramos en un texto anterior, consideramos en términos generales que la entrada en la vitivinicultura mendocina de nuevos agentes y lógicas globales y la instauración de un nuevo paradigma hegemónico de calidad, implicó un incremento en las asimetrías de poder ya existentes en la cadena, con fuertes implicancias para los productores vitícolas, introduciendo nuevas jerarquías y fronteras simbólicas, territoriales y socioeconómicas entre los actores del sector.

La caída de un porcentaje importante de los pequeños productores y sus crecientes dificultades competitivas con las nuevas inversiones plantea para este grupo social un futuro incierto en la actualidad. Si bien algunos productores lograron mejorar su situación e insertarse “exitosamente” en el nuevo modelo –a costa de cierta pérdida de autonomía sobre su actividad–, otros, por su pequeña escala, la gestión “tradicional” del cultivo o la zona desfavorable de inserción, experimentaron la “caída” y empobrecimiento ante un mercado de “vinos comunes” que si bien aún es mayoritario en el mercado, se encuentra fuertemente concentrado y en retracción.

En este marco, la utilización de la figura cooperativa en las últimas décadas como estrategia de precarización laboral, sumada a un pasado reciente marcado por numerosas quiebras de bodegas cooperativas, propició un importante desprestigio de la opción asociativa, en el contexto de la reconversión de la vitivinicultura mendocina de los últimos años.

Interpretamos así a la opción cooperativa como una “arma de doble filo”, ya que por un lado ha posibilitado fraudes laborales y estafas comerciales que perjudicaron a productores, trabajadores y proveedores, pero por otro ha permitido a un gran sector de los productores (al menos un tercio del total) encontrar un “piso” de subsistencia en la actividad, en un contexto de banca-

rrota de amplios sectores. También ha funcionado como alternativa de subsistencia y crecimiento para algunos sectores empresarios en un contexto de alta competitividad, pero a costa de resignar las dimensiones más “sociales” de la figura cooperativa y a partir del “gerentismo” de su conducción, de una baja participación social, y de “membresías cerradas de hecho”, actuando de este modo muchas cooperativas de modo semejante a una S.A. En síntesis, a pesar de la existencia de un gran número de productores cooperativizados y de una cantidad considerable de bodegas cooperativas, algunas incluso con muy buen desempeño productivo y comercial, y de la presencia en el sector de un actor de peso como es el caso de FeCoVitA, consideramos que la estrategia cooperativa en la vitivinicultura mendocina presenta poco dinamismo y una valoración relativa por parte de los actores sociales.

Al respecto, no queremos invalidar la *economía social y solidaria* como estrategia asociativa para pequeños productores y/o trabajadores, en tanto alternativa de desarrollo de diversos territorios. Esta puede constituirse en una opción válida para el sector vitivinícola mendocino. Sin embargo, ello requeriría una reorganización y diversificación de la estrategia, con fuertes y dinámicas intervenciones de nuevos actores cooperativos y asociativos legítimos, democráticos y con vocación solidaria, así como un amplio y sostenido acompañamiento estatal y sociotécnico para su promoción y real desenvolvimiento.