

LOS PRODUCTORES VITIVINÍCOLAS Y LA INTEGRACIÓN REGIONAL

Pablo Hein

INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo intentaremos plantear algunos puntos centrales de las opiniones y actitudes de los productores del complejo agroindustrial vitivinícola del país, frente a la integración regional y la incidencia de ésta con respecto a la reconversión tecnológica.

En primer lugar haremos referencia al proceso de integración regional (Mercosur) y los efectos que dicho proceso tiene sobre el complejo. Luego desarrollaremos una breve descripción y caracterización del complejo agroindustrial, en sus fases agrícola e industrial.

Por último examinaremos qué opiniones y actitudes tienen los productores con respecto a dicho proceso de integración regional y cómo inciden en la reconversión tecnológica del sector.

Esta ponencia se desarrolla dentro de la línea de investigación que está llevando adelante el GISA (Grupo de Investigación en Sociología Agraria) desde 1990, en el Departamento de Sociología, en la Facultad de Ciencias Sociales, que tiende a estudiar los procesos de modernización agrícola que se están produciendo en el Uruguay en diferentes complejos agroindustriales.

EL TRATADO DE INTEGRACIÓN REGIONAL (MERCOSUR)

En el mes de marzo de 1991 se firmó, por los cuatro países de la región Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, en la ciudad de Asunción el Tratado de Integración Regional, denominado Mercosur (Mercado Común del Sur).

El Mercosur es un tratado que impulsa los mecanismos de desarancelamiento gradual (aunque de hecho en forma muy rápida), el acuerdo sobre un arancel externo común y la armonización de las barreras para-arancelarias.

Este tratado delineaba así la política general de integración, fundamentalmente en aspectos comerciales. Es por eso que se ha operado, en primera instancia, sobre las barreras arancelarias y no arancelarias dejando la instrumentación y los demás aspectos para las negociaciones que se llevarían a cabo durante los años posteriores.

¹ En una primera etapa se seleccionó el complejo agroindustrial vitivinícola; enfocándose así dos investigaciones: «Los Productores Vinícolas: Estrategias Productivas e Integración Regional» y «Opiniones, Actitudes y Comportamientos de los Productores Vitícolas frente a la integración regional».

Para las barreras arancelarias se determinó un cronograma que estipulaba una disminución gradual de los aranceles de importación vigentes para el comercio entre los cuatro países, con excepción de una serie de productos, pero que deberán llevar el arancel a cero al 1 de enero de 1995. Para las barreras para-arancelarias se ha trabajado arduamente en estos cuatro años para homogeneizar las reglamentaciones existentes en los cuatro países.

Es preciso destacar que la disminución de los aranceles de importación para los productos del agro era un proceso que, al menos en Uruguay, comenzó mucho antes. Los inicios se pueden rastrear en la década de los '80. En esta década comenzó un período de disminución de los aranceles de importación para muchos productos, el fomento a las exportaciones de bienes no tradicionales, la valorización de los capitales financieros y la caída del salario real, para la mayoría de la población.

Es decir que desde cierta perspectiva, el Mercosur sólo profundiza, acelera y legítima con la fuerza de un tratado internacional un proceso que ya estaba en marcha, de desarancelamiento, que es intrínseco al modelo económico neoliberal vigente.

El Mercosur ha implicado hasta ahora la disminución o eliminación de las barreras arancelarias y para-arancelarias. Es de destacar que este proceso se articuló de una manera más acelerada, comparado con otros procesos de integración a nivel mundial, por ejemplo en la Comunidad Económica Europea (CEE), el proceso de eliminación arancelaria llevó aproximadamente tres décadas, de estudio, implementación y posterior efectivización.

EL COMPLEJO AGROINDUSTRIAL VITIVINICOLA

Para una mayor comprensión del lector, se describirá el complejo vitivinícola a partir de cada una de las fases, que lo componen.

Fase agraria

La viticultura, constituye el primer eslabón en el complejo agroindustrial vitivinícola. El cultivo de viñedos tiene una larga historia en el país, se remonta a fines del siglo pasado, (1880) con la introducción al país de los primeros viñedos, por parte de los inmigrantes europeos.

En el Uruguay dicha fase ocupa aproximadamente 12.000 hectáreas, cultivadas (lo cual significa un 1% de la superficie agrícola del país) de las cuáles más del 85% se encuentran ubicadas al sur del país en los departamentos de Canelones y Montevideo. En los departamentos de San José y

Colonia, se encuentra el 11%. El 4% restante se distribuye en el resto del país.²

Según el censo vitícola de 1989 se realizaba viticultura en 4.460 predios, lo que hace un promedio de 2,6 hectáreas promedio por predio. La distribución porcentual es la siguiente: un 86% de los predios son menores a 5 hectáreas, explotando el 51% del área con viñedos. En el extremo opuesto un 4% de los predios son mayores a 10 hectáreas, explotando el 24% de la superficie total dedicadas a la viticultura.

La composición por edad de los viñedos es muy vieja, así lo demuestran los datos. El 55% de los viñedos nacionales cuenta con más de 20 años de plantado, de ellos, el 35% tiene entre 20 y 40 años y el 20% más de 40 años. Estos dos últimos grupos están en una fase de franca decadencia en su producción, debido a que la gran mayoría de las variedades son no-vitiviníferas, de muy baja calidad enológica. Un 26% se encuentra entre los 5 y 20 años, fase óptima de producción y tan sólo un 10% tiene menos de 5 años de plantado y son fundamentalmente plantaciones de variedades vitiviníferas con calidad enológica controlada.

Los viñedos uruguayos se caracterizan, a grandes rasgos, por tener variedades no vitiviníferas y por un sistema de conducción tradicional. El 65% de los mismos están explotados en espaldera baja, un 25% en espaldera media o alta y el 10% en otros sistemas como ser lira o parral.

Se puede afirmar a nivel global, que la tendencia general en esta fase, apunta a una reducción tanto del número de viñedos como de la superficie plantada.

Entre 1977 y 1989 el número de viñedos decae en un 25%, mientras que entre 1980 y 1989 la superficie disminuye un 15%.³ Estas cifras se reducen aún más al observar el análisis preliminar del censo de 1992, realizado por el Inavi. La disminución del número de explotaciones se detecta fundamentalmente en los predios menores de 5 hectáreas, que reducen su participación en la producción general en un 30% (1 de cada 3 predios), en los 13 últimos años. Por el contrario los predios mayores de 5 hectáreas aumentan un 5% en los últimos 6 años. La composición de las variedades al interior de los predios está condicionada por el tamaño de la producción. A nivel general, se puede afirmar que la edad madura de los viñedos, la baja tecnología aplicada y el manejo tradicional de la producción, presentan un panorama poco alentador, para la viticultura nacional.

² Censo Nacional de Viticultura. 1989. Inavi 1990.

³ Freiria, Heber. «Productores Familiares en la Vitivinicultura». Serie Técnica N° 3. CIESU-1994.

Fase industrial

La viticultura constituye el paso posterior, a la viticultura, en el complejo. Los productores vinícolas son aquellos individuos que vinifican la uva.

En 1985 existían en el país 477 bodegas inscriptas en el Instituto Nacional de Vitivinicultura (Invai).

En 1992 elaboraban vino 393 bodegas. La cantidad promedio de elaboración es de 540.000 litros. Equivalente a la mitad de la producción de las bodegas brasileñas y siete veces menor a la de las argentinas⁴.

Los datos recogidos por el Gisa, en la investigación realizada en el año 1993, demuestran que existían 393 bodegas y de mantenerse la tendencia general del sector en los próximos años, estas disminuirían a 370 unidades aproximadamente.

De ellas 200 procesan unos 50.000 litros anuales. Las características fundamentales de estas bodegas, es que son artesanales, que producen vino de baja calidad y que destinan toda su producción al mercado interno.

Aquellas bodegas que procesan más de 250.000 litros, cuentan por lo general con viñedos propios y han crecido en los últimos años, con lo que es posible suponer que este sería el volumen mínimo para que la bodega sea una empresa rentable. Las bodegas que vinifican más de dicho volumen son las que a la fecha han podido reconvertir tanto sus viñedos como sus procesos técnicos de vinificación.

En general, la alta ociosidad de las bodegas⁵, la reducción de su número, la baja tecnología tanto en el proceso de elaboración como de envasado, nos marcan un panorama poco alentador (al igual que en la viticultura) de la viticultura nacional.

EVOLUCIÓN DEL COMPLEJO AGROINDUSTRIAL VITIVINÍCOLA

La evolución general del complejo demuestra que está en marcha un proceso de concentración tanto en la fase agraria como en la industrial.

En la fase agraria la reconversión esta pautada por la introducción de paquetes tecnológicos, que incluyen no sólo las variedades de calidad enológica superiores (vitiviníferas finas) sino además su introducción con el adecuado sistema de conducción⁶.

En la fase industrial el proceso de concentración ya demostrado se da en las bodegas de los estratos de mayor producción.⁷

La vitivinicultura se encuentra por la descripción antes mencionadas en una situación de relativo atraso frente a la vitivinicultura regional. La crisis estructural del complejo se puede explicar por dos causas. Desde el lado de la demanda, se explica por la caída en el consumo interno de los vinos por habitante, en 1975 se

⁴ Idem, pag. 3.

⁵ La capacidad ociosa de las bodegas está estimada en un 59% para el total de las bodegas llegando a registrar un 76% en las bodegas que vinifican de 0 a 100000 litros y a un 50% en aquellas que vinifican más de 500000.

⁶ Esta reconversión es más difícil para los pequeños productores ya que el costo promedio de una hectárea, reconvertida oscila entre los 12 y 15 mil dólares.

⁷ Los altos costos financieros de la reconversión, que son superiores en la fase industrial que en la agraria, estos son posibles de afrontar por las bodegas de mayor producción porque pueden disponer de un mayor excedente económico y cuentan con la integración de la fase de producción (agraria) con la fase industrial (bodegas), permitiéndoles evitar las oscilaciones de los precios en el mercado.

⁸ Informe de Investigación, «Los Empresarios Vitícolas y la Integración Regional» Piñeiro, Diego, Curbejo, Luis, Riella, Alberto, Hein, Pablo y Bianco, Mariela, GISA Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo, 1995.

CUADRO I
EVOLUCIÓN DE LA UVA PARA VINO

	1966	70	80	83	86	93
Nº Product.	7.682	7.392	4.778	5.049	4.562	3.854
Nº de Plantas*	76:	78:	55:	59:	-	44:
Plantas en Prod.	73:	74:	52:	58:	-	-
Prod. en Kg.*	146:	133:	78:	117:	98:	140:

* Las unidades de medida están en millones.

Fuente: BUSQUEDA y Dirección de Contralor Legal-MGAP.

consumía 40 litros/habitante, en la actualidad se estima el consumo en 22 litros/habitante. Esta disminución no tiene una tendencia clara, pero está determinada, en alguna medida, por la caída del poder de adquisitivo de las clases medias y bajas a través de la pérdida del salario real. El otro factor que influye en la reducción del consumo es el auge y desarrollo de las bebidas llamadas «competitivas» como la gaseosa o la cerveza, que comienzan lentamente a desplazar al vino del mercado. Sin dudas esta reducción en el consumo afectó a la oferta, repercutiendo en el abandono paulatino de los pequeños productores vitivinícolas y en el aumento de la participación de grandes productores, derivando en una «recomposición social», aún no acabada, de los productores del complejo.

Conjuntamente con esto se aprecia una reducción tanto de las áreas plantadas como en los kilos producidos.

En la fase agraria, los indicadores, como ser el número de productores, el área plantada y la producción decaen en los últimos veinte años y los indicadores, que refieren a la calidad enológica de las cepas en producción, son muy poco alentadores (50% de calidad muy baja y tan sólo el 10% son vitiviníferas finas que permiten elaborar vinos finos).

En la fase industrial ocurre algo similar, el aumento de la capacidad ociosa, en 1990 se estimaba en 59%, la desaparición de las pequeñas bodegas, el aumento paulatino de participación de las grandes y la tecnología tradicional de producción nos muestran un panorama general, poco alentador de dicha fase.

La necesidad de elaborar vinos de mayor calidad, en parte para afrontar la crisis y la compe-

tencia regional, está determinando y conduciendo que, al interior de esta fase esté en marcha un proceso de reducción y concentración de las bodegas, con la consecuente desaparición de los pequeños bodegueros, los cuales muchos de ellos elaboraban el vino «artesanalmente».

Hasta ahora el complejo actúa en forma poco integrada, con una fase agraria numerosa y una composición social compuesta por pequeños productores, que industrializan su cosecha en unas cientos de bodegas distribuidas al interior del país, en parte administradas por bodegueros que vinifican artesanalmente. Este complejo ampliamente distribuido⁵ está a punto de sufrir un proceso de modernización agraria y agroindustrial similar al que ya está ocurriendo en otros rubros, que tenderá a concentrar la producción y la transformación del producto.

IMÁGENES Y OPINIONES DEL MERCOSUR

Sin lugar a dudas el Mercosur abre un capítulo de interrogantes y desafíos con respecto a la producción agrícola e industrial en el país y más aún en el complejo agroindustrial vitivinícola.

Este proceso repercutirá en los procesos de competitividad de los productos, no sólo del mercado interno, sino que también en aquellos destinados al mercado regional e internacional.

En la vitivinicultura, los problemas de competitividad se deben diferenciar en dos mercados distintos: los vinos comunes y los vinos finos.

La integración coloca a este sector, fundamentalmente, ante la competencia, para el primer caso, de la vitivinicultura argentina, ya que el

CUADRO 2

EVOLUCIÓN EN EL NÚMERO DE BODEGAS

Estratos litros/año	1978	1985	1992
0 - 50.000	323	216	139
50.000 - 100.000	96	89	82
100.000 - 250.000	90	99	85
250.000 - 500.000	31	45	49
550.000 - 1.000.000	8	16	25
Más de 1.000.000	9	12	13
Total	557	477	393

Fuente: INAVI

desarrollo vitícola en Brasil, muestra, en índices generales, un atraso aún mayor que Uruguay. La producción argentina, se encuentra en un estado óptimo de modernización no sólo en su fase agraria, con tierras, clima y una proporción mayor de cepas finas ya en producción, sino que también en los procesos industriales de elaboración de vino con calidad enológica media y superior, con una tecnológica apropiada para dichos fines.

Podemos hipotetizar que: la competencia para los vinos nacionales, fundamentalmente a nivel de los vinos comunes, está planteada sólo por el lado de los vinos argentinos.

En el caso de los vinos finos, la competencia será abierta, a nivel mundial, no sólo con los vinos argentinos sino que además con los chilenos y los procedentes de otras regiones del mundo.

Se debe señalar que el impacto y sin lugar a dudas los desafíos sobre la vitivinicultura nacional serán diferenciales para ambas fases del complejo, y no sólo para las fases sino también al interior de las relaciones sociales de producción en cada una de ellas.

A las condicionantes estructurales del complejo (antes descriptas), se le suman los impactos del proceso de integración, acelerando por un lado la crisis frente al atraso tecnológico del rubro y por otro abriendo interrogantes para la mayoría de los productores e industriales.

Desde que comenzó el proceso de integración, 1991, a la fecha, 1995, surgieron tres elementos que de alguna manera resguardan la producción nacional, con respecto a su «virtual competidor».

El primero, el plan de ajuste y control de la inflación en el vecino país, que reduce la competencia de sus vinos (en vinos comunes), por la poca rentabilidad que tiene la exportación de los vinos a Uruguay.

El segundo, la incorporación del vino a la lista de productos protegidos (con excepción al sistema programado de rebaja arancelaria).

Por último, la prohibición impulsada por parte del gobierno uruguayo, a la comercialización de vino a granel al interior de la región. Este tema fue acordado en el marco de la formación del Comité Vitivinícola Regional.

En síntesis, el tipo de cambio en la Argentina y la prohibición de importar vinos a granel son las dos condicionantes positivas que encuentra la producción nacional para seguir incentivando la reconversión y así poder competir, en la franja de vinos comunes, con la vecina orilla.

LA VISIÓN DESDE LOS COMPLEJOS AGROINDUSTRIALES

Agotado el enfoque de sectores y subsectores para estudiar e interpretar la realidad cambiante de la agricultura latinoamericana, a partir de la década de los '70, se comienza a abordar la interpretación de la realidad agrícola a través del enfoque de complejosectorial. Dicho enfoque prioriza la articulación del sector con el resto de la economía.

Dicho sector está ubicado dentro de un espacio económico determinado donde es posible aislar aquellas actividades cuyas condiciones de transformación y apropiación son fuertemente interdependientes y se transforma en un complejo sectorial como unidad de análisis, caracterizado por un sistema de relaciones internas de poder asimétrico. Como afirma Vigorito «un complejo agroindustrial (CAI) es un conjunto económico compuesto por la sucesión de etapas productivas vinculadas a la transformación de una o más materias primas».

En definitiva los complejos agroindustriales constituyen una cadena con una sucesión de etapas relacionadas unas con otras: la producción e insumos para la agricultura, la producción agrícola, la transformación industrial de dicho producto y su posterior almacenamiento (en algunos casos) y comercialización, o bien como producto final (en este caso vino) o como insumo para otras industrias.

Vigorito no sólo introdujo la visión productivo-tecnológica en función de la «transformación», sino que además aportó al análisis la determinación de los mecanismos de apropiación de excedente económico, con sus correlatos en las relaciones sociales de producción y la asimetría de poder o de control entre ellas, en referencia al complejo.

En conclusión, todos los agentes involucrados en un complejo están relacionados en la generación total de excedentes y a su vez enfrentados en diferente medida al momento de su apropiación privada. Esto forma un sistema de contradicciones que está en la base de la reproducción social de los agentes del complejo.

¿CÓMO SE DISTINGUE A LOS FAMILIARES DE LOS EMPRESARIOS?

Una diferenciación clásica en la sociología agraria distingue a los productores por el tipo de mano de obra que utilizan: familiar o asalariada.

La distinción entre un tipo social y otro se establece por la mano de obra utilizada en el predio.

ANÁLISIS

Cuando la mano de obra asalariada supera a la mano de obra que aporta la familia, la unidad es denominada capitalista.

Por el contrario si la fuerza de trabajo familiar utilizada en el predio es mayor, que la fuerza asalariada, la unidad se caracteriza como familiar.

Esto hace a la diferencia más significativa entre ambas, la unidad familiar combina la unidad doméstica con la unidad productiva. Su lógica de producción está fuertemente influida por la reproducción familiar. Tratar de lograr los ingresos necesarios para la reproducción y supervivencia de la unidad doméstica, ese es el objetivo primario. Para ello, la mayoría de las veces, combinan los recursos disponibles para asegurarse dicha reproducción.

Por su lado las unidades denominadas capitalistas utilizan primordialmente la mano de obra asalariada (permanente o zafral), su lógica es la reproducción de la unidad económica (la rentabilidad económica del predio), basada en la expropiación de excedente en base a los recursos de la unidad productiva. Las diferencias sociales hacen que las decisiones y prioridades, al interior de cada tipo de unidad productiva sean diferente. Es decir que la lógica intrínseca a cada tipo de unidad es diferente, generando frente a un estímulo igual, diferentes decisiones y opiniones.

Para el caso de los productores vitícolas (fase industrial), podemos hablar de producción familiar de las pequeñas unidades de producción, donde existe una pequeña capitalización, como empresas, pero que no llega a constituir una unidad empresarial propiamente dicha.

Lo que resulta de relevancia en este proceso de investigación, es conocer la opinión de los verdaderos decisores con respecto a la planificación de su predio y de su bodega, a través de qué medios se informan y qué opiniones tienen en los que respecta al Mercosur. La diferenciación en torno a la formación de opiniones, repercute en la imagen que este productor desarrolla sobre el Mercosur, y por consiguiente influye y determina los planes de futuro y la reconversión tecnológica de su predio.

El fenómeno de la reconversión tecnológica es muy amplio y complejo. Este fenómeno no se puede explicar únicamente a la luz de las opiniones con respecto al Mercosur. Existen condicionantes, macro y micro económicas, variables estructurales, condiciones de mercado, políticas estatales, etc. que el productor toma o no en cuenta a la hora de las decisiones. Pero sin descuidar lo antedicho, los procesos de reconversión tecnológica no están determinados fundamentalmente por esas variables. Entendemos que los productores, agentes sociales del agro uruguayo, muchas veces constituidos como actores sociales, otras veces sin llegar a ese grado de organización, son en definitiva los propios decisores de la reconversión tecnológica. Entender, aunque sólo sea en parte, cómo se forma su «imaginario del Mercosur» es relevante para diseñar y planificar las políticas dirigidas al sector.

Su concepción sobre el Mercosur es otro factor que incide en el productor a la hora de planificar y de establecer la posterior inversión en

CUADRO 3
FUENTES DE INFORMACIÓN SOBRE LA INTEGRACION REGIONAL

	FASE AGRARIA			FASE INDUSTRIAL		
	FAM.	EMP.	T.	BOD.FAM	BOD.EMP	T.
PRENSA	80.7	81.3	80.8	67.7	54.5	61.5
ORG.OF.	3.2	3.1	3.2	-	3.5	1.6
CONT. PERS./TECN.	5.8	4.7	5.5	1.5	19.3	18.9
ORG.GREM.	4.8	6.3	5.2	12.3	22.8	17.2
OTROS	3.2	1.6	2.8	-	-	-
NS/NS	2.1	3.1	2.4	1.5	-	0.8
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: «Los Productores Vitícolas y la Integración Regional: Un Estudio de las Actitudes y Comportamientos frente a la Reconversión Tecnológica» (fase agraria) y elaboración propia (fase industrial).

su predio. En la mayoría de los estudios llevados adelante por las ciencias sociales, este tipo de opiniones son dejadas de lado por un conjunto de variables más estructurales.

Los datos que se manejan a partir de aquí surgieron de dos investigaciones («Los productores vitícolas y la integración regional: Un estudio de actitudes y comportamientos frente a la reconversión tecnológica» y «Los empresarios bodegueros del complejo agroindustrial vitivinícola. Opiniones, comportamientos y actitudes frente a la reconversión tecnológica y la integración regional», llevadas adelante por el Gisa durante 1993 y 1994).

En primer lugar se ordenó a los productores según los medios de información que utilizan sobre la integración regional (Cuadro 3). En una segunda instancia, se tuvo en cuenta la opinión de los productores en torno a los beneficios que tendrá el proceso de integración para el país en su conjunto y por último cómo considera que será el impacto sobre su producción en particular. (Cuadro 4).

La mayoría de los productores del complejo forman su imagen y opinión del Mercosur a partir de la información aportada por la prensa, ya sea por televisión, diarios y/o radios. En la productores vitícolas esta característica se acentúa llegando a registrar al 80% de los mismos. En los bodegueros este medio nuclea al 60% de los productores.

La primer diferencia que encontramos es que estos últimos tienen un espectro de fuentes más amplio que los productores de la

fase agraria, es así que un 20% de los bodegueros se informan también por contactos personales y/o técnicos y un 17% por las organizaciones gremiales.

Al interior de las relaciones sociales de producción, para la fase agraria no se encuentran diferencias significativas, en cambio en la fase industrial existe un tendencia a que los bodegueros familiares se informen más por la prensa, en porcentajes levemente superiores, que los empresarios.

En conclusión existe una diferencia que está determinada por la fase de producción en la cual esté inserto el productor. Los productores de la fase agraria se informan de manera diferente que sus homólogos de la fase industrial. Por otro lado las relaciones sociales de producción determinan, la selección de medios para informarse, en mayor grado a los productores de la fase agraria que a los de la fase industrial.

EVALUACIÓN DE LOS BENEFICIOS

Cuando observamos los datos de los productores del complejo a la hora de evaluar los beneficios que traerá el Mercosur para el país en su conjunto, las respuestas marcan que la mayoría visualiza que los beneficios serán sólo en algunos aspectos.

Al interior de las fases, la opinión de los viticultores, se centra más en los beneficios positivos para algunos y negativos para todos alcanzando porcentajes de 50% y 22.7% respectivamente.

CUADRO 4
IMPACTOS DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL SOBRE SU RUBRO

	FASE AGRARIA			FASE INDUSTRIAL		
	FAM.	EMP.	T.	BOD.FAM.	BOD.EMP.	T.
IMP.POSITIVO	7.4	15.6	9.5	6.1	15.7	10.6
IMP.NEUTRO	11.7	12.5	11.7	27.6	14.0	21.3
IMP.NEGATIVO	66.3	65.6	67.1	53.8	50.8	52.4
NS/NS	14.4	6.2	12.3	12.3	19.2	15.5
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: «Los productores vitícolas y la integración regional: Un estudio de las actitudes y comportamientos frente a la reconversión tecnológica» (fase agraria) y elaboración propia (fase industrial).

Tan sólo el 11% considera que los beneficios para el país serán en todos y/o muchos aspectos.

En la fase industrial se observa que las opiniones de los productores son más optimistas que las de sus pares de la fase agraria. Más de la mitad de los productores opinan que la integración será beneficiosa en algunos aspectos, 62.3%.

Un 18% considera que será beneficiosa en todos o muchos aspectos y el 10% considera que no será beneficiosa, en ningún aspecto.

Al interior de las relaciones sociales de producción, en la fase agraria se observa que los empresarios tienen una opinión levemente más optimistas que los familiares y que las opiniones de los empresarios se distribuyen en todas las categorías de respuestas. En los familiares las mismas se concentran en que los beneficios serán para algunos sectores y negativos para el conjunto del país.

Por su lado en la fase industrial, los bodegueros familiares opinan que los beneficios serán positivos para algunos, y positivos en todos los aspectos, en un 70.8% y en un 10.9% respectivamente. Por su lado, la mitad de los empresarios bodegueros 52% considera que los beneficios serán para algunos y un 26% que serán positivos para todos.

Al indagar los impactos que tendrá el Mercosur sobre su producción en particular, las opiniones se diferencian de una fase a la otra. A nivel general, los productores del complejo, perciben que dicho proceso de integración, tendrá impactos negativo para su producción.

En la fase agraria más de los dos tercios (67.1%) considera que los impactos de este tratado económico perjudicará negativamente a su producción. Es alarmante y llama profundamente la atención ver que tan sólo el 9.5% de los productores considera que la integración tendrá un impacto positivo sobre su producción. Los impactos neutros, por otro lado, alcanzan al 11% de los productores de vides en el Uruguay.

En la fase industrial el impacto negativo de la integración recoge menos adhesiones, tan sólo un 50% considera que será perjudicial, sobre su producción. El impacto positivo recoge un 10% mientras que el neutro concentra a un 21% de las opiniones.

En la fase agraria, al interior de las relaciones sociales de producción, las diferencias no son muy significativas. Existe una leve tendencia, en las respuestas de carácter positivo sobre la integración, al interior de los productores empresarios (15.7%).

En la fase industrial no se observan mayores diferencias, destacándose que un 27% de los bodegueros familiares considera que el impacto de la integración será neutro sobre su bodega mientras que el porcentaje de los bodegueros empresarios, en esta categoría, es de 14%.

En síntesis, se puede concluir que existen tendencias diferentes pautadas fundamentalmente por la fase de producción. En la fase agraria se puede afirmar, que la imagen y las opiniones de los productores vitícolas sobre el proceso de integración es la misma: más allá de las relaciones sociales de producción, piensan de manera análoga, se informan por las mismas fuentes, diagnostican el impacto sobre el país y sobre su producción de manera similar.

CUADRO 5
PERMANECE EN LA PRODUCCIÓN Y ELABORACIÓN

	FASE AGRARIA			FASE INDUSTRIAL		
	FAM.	EMP.	T.	BOD.FAM.	BOD.EMP.	T.
Si	75.4	90.6	79.3	90.9	92.9	91.8
No	16	4.7	13.1	3.0	5.4	4.1
NS/NC	8.6	4.7	7.6	4.5	1.8	2.0
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: «Los productores vitícolas y la integración regional: Un estudio de las actitudes y comportamientos frente a la reconversión tecnológica» (fase agraria) y elaboración propia (fase industrial).

Los productores de la fase industrial, son agentes más dinámicos y su opinión general respecto al Mercosur es más positiva que sus homólogos viticultores. Se informan más a través de diferentes fuentes, no sólo por la prensa sino también por las organizaciones gremiales, por contactos personales y/o técnicos. El diagnosticó que realizan sobre los impactos para el país y sobre su empresa es más optimistas que el de los viticultores.

PLANES DE FUTURO DEL COMPLEJO

En este capítulo se estudian las perspectivas productivas de los productores del complejo. A través de una serie de preguntas, se trata de medir y determinar cuáles son las estrategias a seguir en un futuro, por el conjunto de los mismos. Si existen o no diferencias significativas al interior de las relaciones sociales de producción, o si es la fase la que determina, más allá de la inversión en concreto, cuales son las estrategias futuras.

Al igual que en el resto del trabajo, la información se analizó en primer lugar por la fase de producción para luego detallarla en función de las relaciones sociales de producción.

A pesar de la visión pesimista que expresaron los viticultores sobre el proceso de integración y sobre el impacto negativo que tendrá sobre sus viñedos, la mayoría de los productores vitícolas (79%), continuarán produciendo uva en el corto plazo. El resto de los productores se dividen entre aquellos que piensan abandonar la producción 13% y un 8% que declara no saber si continuará en un corto plazo.

En la fase industrial, a pesar de que un 80% considera que la llegada de vinos de Argentina y Chile dificultará en alguna o gran medida la venta de su producción en el mercado local, existe una tendencia mayoritaria (92%) a continuar en la industria. Sólo un 4% respondió que piensa abandonar el rubro.

Según las relaciones sociales de producción al interior de la fase agraria, un 75% de los productores familiares piensa seguir cosechando uva frente al 16 % que piensa abandonar las cosechas. En los empresarios las definiciones respecto a este tema son más unánimes, un 90% piensa seguir cosechando y tan sólo el 4% manifestó que abandonaría.

Al interior de la fase industrial no se detectan diferencias entre los bodegueros familiares y bodegueros empresarios. Se puede señalar, sin refutar la afirmación anterior, que un 5% de los bodegueros empresarios y un 3% de los bodegueros familiares, no continuarán en la producción.

INVERSIONES REALIZADAS

Cuando se indagó acerca de si habían realizado inversiones o piensan hacerlo, en la fase agraria se detectó que sólo un 64% del total de productores, las había hecho. Por el contrario, un 26% manifestó que no pensaba realizar ningún tipo de inversiones productivas en relación a la viticultura en su predio. Un 10% manifestó no saber hasta el momento si iba a realizar inversiones.

Por otro lado en la fase industrial un 71% manifestó que realizó o pensaba realizar inversiones en la bodega. Al interior de las fases observamos a través de las relaciones sociales de producción, que en la fase agraria el 80% de los empresarios invirtió o piensa hacerlo frente al 59% de los familiares. Un 28% de los productores familiares y un 18% de empresarios de dicha fase no piensa invertir.

En la fase industrial, al igual que la visión sobre el Mercosur, las opiniones se distribuyen en forma homogénea. Alrededor del 71% , ya sea bodegueros familiares y/o empresarios, piensa invertir en la industria. Dentro de los bodegueros familiares un 18% piensa abandonar la industria frente a un 10% de bodegueros empresarios.

Brevemente podemos mencionar, antes de las conclusiones, que la investigación del Gisa demostró que dentro de las inversiones más extendidas, entre los viticultores, se encuentra la introducción de cepas de calidad controlada (vitiviníferas libre de virus). Luego, los productores manifestaron que están invirtiendo en mejorar (aquellos que ya las tienen) o introduciendo (aquellos que todavía no lo han hecho) sistemas de conducción acorde a las variedades nuevas (cepas finas).

Los viveros y la implementación de un sistema de riego aparecen como inversiones poco extendidas entre los productores (4% del total). Por último, dentro de esta fase, se observa que los productores familiares están desarrollando una estrategia de supervivencia al interior del predio que los lleva a una diversificación de la producción, no ocurriendo así entre los empresarios, cuyas inversiones son mayoritariamente dentro del rubro vitícola.

En la fase industrial los bodegueros están desarrollando las inversiones que, en un primer momento, incentivan y/o mejoran la elaboración de vinos, con la introducción de maquinaria tanto para la elaboración como para los procesos de envasado. Obtener vino de mejor calidad enológica, es la meta de estas bodegas. Esto se detecta, también al observar la introducción de cepas de mayor calidad (en la fase agraria).

En un orden secundario aparecen estrategias que están orientadas al incentivo de la comercialización. Estas se desarrollan más al interior de los bodegueros empresarios.

CONCLUSIONES

Luego de analizar las opiniones de los productores del complejo, sobre el proceso de integración regional y detectar las diferencias entre los productores en ambas fases, podemos afirmar que: existe una diferenciación determinada por la fase de producción. Esta diferenciación se da en los medios de información y en la opinión sobre los impactos en relación a l país y a su producción. Estas repercuten en la imagen que elabora el productor sobre la integración e inciden en la proyección de los planes a futuros de su predio. A pesar de la visión, que tienen los productores del complejo, sobre el Mercosur, que es en una primer instancia poco alentadora, el abandono de la producción y elaboración registra valores bajos, y menores aún en la fase industrial.

En la fase agraria, como quedó demostrado, los productores forman su opinión, sobre el Mercosur, mayoritariamente por los medios de prensa. Esto lleva a que las mismas estén, en la actualidad, «orientadas en un solo sentido». Es por esto que se detecta que existe una imagen del proceso de integración, del conjunto de la fase, más allá de las relaciones sociales de producción.

En torno a la fase industrial, la formación de opiniones con respecto al tema es más variada y los productores se informan no sólo por los medios de prensa, sino que además recurren a otras fuentes alternativas. Esto deriva en la construcción de una imagen sobre los impactos de la integración, tanto para el país como para su industria, de un carácter más optimista que la de los viticultores. Podemos afirmar que esta imagen es más alentadora para el conjunto de los bodegueros. Desde esa opinión articulan e imprimen un dinamismo mayor a la fase que los productores vitícolas.

Los productores que forman su imagen de la integración a través de diferentes fuentes de información, son los que en última instancia, tienen una visión más acabada y concreta del mismo. Esto determina que sus planes y sus metas de futuro, con respecto a la producción, sean más precisos y decididos hacia el incentivo de la producción.

Como se percibe a lo largo de la ponencia, las relaciones de producción al interior de las fases, no dan cuenta en forma cabal de las diferencias existentes en el complejo con respecto al proceso de integración, más aún en la fase industrial.

La vía de explicación se encuentra, al analizar la distribución del excedente al interior del complejo.

Como en cualquier complejo agroindustrial existe una estructura económica que genera contradicciones. En el complejo agroindustrial vitivinícola existen: los productores vitícolas (fase agraria), los bodegueros (fase industrial), y en la fase comercial se encuentran los propios bodegueros que distribuyen y comercializan su producción en el mercado interno.

Estos dos agentes están enfrentados en la generación del excedente total del complejo vitivinícola y de alguna manera se crean conflictos a la hora de su captación privada. Dicha captación produce contradicciones que están en la base misma del complejo y repercuten en su base «social».

La captación de excedentes se da bajo dos modalidades. La primera es vía fijación del precio de la uva. Los precios se fijan anualmente por el Inavi para las variedades frutilla y harriague, dejando a las demás variedades no viníferas libre de precios. Las variedades cuyos precios se fijan oficialmente representan cerca de la mitad de la uva cosechada anualmente.

En este organismo las gremiales de bodegueros están sobrerrepresentadas y a la hora de fijar los precios determinan en gran medida un precio por debajo del valor de producción.

La segunda vía se da en la forma de pago. La mayoría de los viticultores familiares vende su producción en cuotas no percibiendo los reajustes fijados por el Estado.

En la investigación que realizó el Gisa quedó demostrado que la mayoría de los viticultores familiares, un 64%, manifestó que vendía su cosecha en plazos que van desde los 4 a 12 meses no recibiendo los reajustes por parte de los bodegueros (sólo el 22% de los viticultores empresarios, está en esta condición). Por esto los viticultores familiares encuentran serias dificultades para capitalizarse e invertir al interior del predio.

Es así que se puede determinar que la captación, bajo las dos modalidades existentes, se produce en gran medida por los bodegueros, incluso los bodegueros familiares que logran captar el excedente producido en la fase agraria.

Los viticultores empresarios sufren esto en menor medida ya que la mayoría vende la uva al contado y/o vinifican en bodega propia.

En síntesis, se prevé que a mediano plazo se producirá un cambio en la fase agraria que lleve a que su base sea de carácter más empresarial que familiar.

La heterogeneidad existente al día de hoy en la fase agraria tenderá a desaparecer al menos que el Estado impulse medidas y/o señales claras hacia donde orientar la producción al interior del complejo, en especial en dicha fase. ■

BIBLIOGRAFÍA

- CENSO VITIVINÍCOLA 1989. Inavi, Las Piedras, 1990.
- DE FRUTOS, Estela. «Informe sobre la vitivinicultura uruguaya». Libro de GTZ, MGAP N° 14. Montevideo, 1992.
- FILARDO, Verónica. «Documento sobre los complejos agroindustriales». Documento interno de Gisa. Facultad de Ciencias Sociales. Mimeo. Montevideo 1995.
- FREIRIA, Heber. «Productores familiares en la vitivinicultura». Serie técnica para la integración regional de los productores familiares N° 3. CIESU. Montevideo, 1994.
- PIÑEIRO, Diego, RIELLA, Alberto, MARQUES, Martha y LISSIDINI, Alicia «Los grupos sociales en el complejo agroindustrial vitivinícola». REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES N° 5. Facultad de Ciencias Sociales. Montevideo 1991.
- PIÑEIRO, Diego. FILARDO, Verónica,

- BINACO, Mariela y HEIN, Pablo. «Los empresarios bodegueros: estrategias productivas e integración regional». Documento de trabajo, del Departamento de Sociología, de la Facultad de Ciencias Sociales. Montevideo, 1993.
- PIÑEIRO, Diego, CURBELO, Luis, RIELLA, Alberto, HEIN, Pablo y BINCO, Mariela. «Los productores vitícolas y la integración regional: un estudio de las actitudes y comportamientos frente a la reconversión tecnológica». Informe de investigación. GISA. Facultad de Ciencias Sociales, 1995 (Mimeo).
- PIÑEIRO, Diego. «La construcción de la legitimidad en los complejos agroindustriales: la vitivinicultura en el Uruguay». Ponencia presentada en el V Congreso de ALASRU. Concepción, Chile, 1994.
- PIÑEIRO, Diego. «Las perspectivas sociales de la agricultura en el Mercosur. Reflexiones para un debate». Ponencia presentada en el XVII Encuentro Nacional do PIPSA. Montevideo, 1995.
- Revistas N°4 y N° 5 del INAVI. Las Piedras, 1991.
- RIELLA, Alberto «La estructura socio-económica del complejo de carne vacuna nacional» *En nuevos y no tanto. Los actores sociales para la modernización del agro uruguayo*. PIÑEIRO, Diego (editor), EBO-CIESU Montevideo, 1991. ■