

CIRCUITOS PRODUCTIVOS E INTEGRACIÓN TERRITORIAL. EL ÁREA NE DEL OASIS NORTE, MENDOZA, ARGENTINA

Villegas, María Beatriz, Valpreda, Edda Claudia, Gudiño de Muñoz, María Elina ¹
CIFOT (Instituto de Cartografía, Investigación y Formación para el Ordenamiento Territorial)
Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Nacional de Cuyo

RESUMEN:

El dinamismo de la agricultura argentina en las últimas décadas reconoce causas de diversos origen (cambios tecnológicos, en el tipo de cultivo, extensión de la frontera agrícola) y produce grandes transformaciones agrarias. En Mendoza, la vitivinicultura tradicional comienza un proceso de reconversión en las prácticas culturales y en las variedades de vid para vinos finos dirigidos a mercados internacionales. Sin embargo, se pone de manifiesto una dualidad en la estructura agraria: agroempresas con capital local, extra-regional o internacional y, por otro lado, productores medianos y pequeños que permanecen ajenos al proceso por falta de capital financiero, tecnología o capacitación. Se presenta un caso en el Oasis Norte del Gran Mendoza, se elabora un modelo de integración territorial productivo y se analizan las potencialidades y limitaciones que existen para iniciar un proceso de desarrollo local y regional.

PALABRAS CLAVES: reconversión vitivinícola, integración territorial productiva, desarrollo local, pequeños y medianos productores

ABSTRACT:

The dynamism of Argentine agriculture in the last decades recognizes causes of diverse origin (technological changes, in the type of cultures, extension of the agricultural border) and produces great agrarian transformations. In Mendoza, the traditional vitivinicultura begins a process of reconversion in the cultural practices and the varieties of grapevine for fine wines directed to international markets. Nevertheless, a duality in the agrarian structure is shown: agribusiness with local, extra-regional or international capital and, on the other hand, medium and small producers that remain out the process by lack of capital, technology or qualification. A case in the North Oasis of the Great Mendoza is presented, a productive model of territorial integration is elaborated and the potentialities and limitations to initiate a process of local and regional development are analyzed.

KEY WORDS: wine restructuring, territorial productive integration, local development, small and medium producers

I. Introducción

¹ -*María Beatriz Villegas*, profesora efectiva de la Carrera de Geografía en la Facultad de Filosofía y Letras, UNCuyo, Investigadora del Instituto CIFOT y de la SECTYP, UNCuyo, Secretaria del CIFOT.

Correo electrónico: bvillegasdelillo@yahoo.com.ar

-*Edda Claudia Valpreda*, Msc en SIG (Univ. Girona, España), profesora titular efectiva de grado de la Carrera de Geografía y de Posgrado en la Maestría en Ordenamiento del Territorio con orientación en Planificación Estratégica, Coordinadora de la Carrera del Técnico Universitario en Cartografía, Teled. y SIG, Facultad de Filosofía y Letras, UNCuyo, Investigadora del Instituto CIFOT y de la SECTYP, UNCuyo. Correo electrónico: eddaval@yahoo.com

-*María Elina Gudiño*, Doctora en Geografía, especialista en Planificación regional y Políticas Públicas, Investigadora del CONICET y la UNCuyo, Titular Efectiva de la Cátedra Geografía Económica, Dpto Geografía, Directora del Instituto de Cartografía, investigación y Formación para el Ordenamiento Territorial (CIFOT) y de la Maestría en Ordenamiento del Territorio con orientación en Planificación Estratégica, Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad Nacional de Cuyo. Correo electrónico: marilynquidino@yahoo.com.ar

A nivel mundial se asiste hoy a un proceso de gran concentración económica en manos de grandes empresas sobre la base de una estrategia multiproducto y multiregión que produce un debilitamiento en las PYMEs.

Surgen entonces diferentes experiencias que tratan de articular las PYMEs (pequeñas y medianas empresas) con la gran empresa, estableciendo formas de cooperación horizontal y vertical, ya que las PYMES pueden ocupar espacios intersticiales de mercados, que la gran empresa no le interesa o ha abandonado.

El rol que pueden llegar a cumplir las PYMEs, dentro de un proceso de integración vertical y horizontal y las posibilidades que tiene la agroindustria en el mercado internacional, al requerir de menores inversiones de capital y generar efectos multiplicadores, son alternativas válidas, complementarias y viables por las ventajas económicas que ofrecen y por los problemas que ayudan a solucionar, fundamentalmente el del empleo y el de la concentración económica. Las limitaciones de los enfoques tradicionales más el aporte de los nuevos rasgos y condicionantes que impone la globalización, han provocado una nueva discusión sobre el desarrollo rural y la aparición del denominado “enfoque territorial del desarrollo rural.”

Numerosas iniciativas teóricas y prácticas, públicas y privadas, nacionales e internacionales se declaran parte de este nuevo enfoque. Pero a pesar del interés, las nuevas intuiciones aún no se han desarrollado al punto de adquirir el *status* de una nueva teoría para la acción. Ello se debe a tres factores: (a) los avances teóricos, en especial en lo que se refiere a lo rural, aún discurren principalmente por los cauces disciplinarios, con escasos esfuerzos de integración; (b) las iniciativas prácticas de desarrollo rural y eliminación de la pobreza, todavía son pocas y recientes y, por lo tanto, la evidencia sobre la eficacia del nuevo enfoque es aun insuficiente; (c) aunque muchos organismos internacionales y nacionales responsables del desarrollo rural y de la eliminación de la pobreza se han declarado a favor de este enfoque territorial, todavía no han sido suficientemente capaces de completar el tránsito de la visión a la acción.

Hechos ocurridos a nivel mundial, -conformación de grandes bloques comerciales, mejoras en las comunicaciones, integración, concentración económica, etc.- y nacional, - inicio del neoliberalismo, ley de inversiones extranjeras, apertura del Mercosur, etc.-, preparan el ingreso y crecimiento de la inversión directa extranjera (IDE) en lugares estratégicos.

Uno de ellos es Mendoza, provincia argentina que recibe en el período 1994-1998, 4.641 millones de pesos, de los cuales se destina tan solo un 20% a nuevas unidades productivas (greenfields), mientras que el resto se orienta preferentemente a compras de empresas locales y ampliaciones para mejorar la capacidad instalada. Los picos máximos de IDE se producen en el año 1999, para comenzar desde esa fecha en adelante un pronunciado descenso, debido a la crisis económica Argentina de los primeros años del Siglo XXI. Las inversiones de capital extranjero se recuperan rápidamente a partir de 2003 y continúa en esa tendencia, pero sin alcanzar los niveles de la década anterior.

De manera que, si bien las inversiones extranjeras disminuyen en relación a picos máximos anteriores (1999), las IDE recibidas son de gran relevancia para los sectores productivos involucrados. Sobre todo en vitivinicultura, que incorpora nuevas tierras de cultivo de vides fuera de los oasis tradicionales, grandes superficies fuertes capitales que llevan a posicionar la actividad a nivel mundial.

Poco a poco la vitivinicultura tradicional da paso a un proceso de diversificación en los usos y variedades de la vid hacia la obtención de vinos finos. Crece el PBG, pero sin embargo y a pesar de este crecimiento, se vive una etapa de transición que se manifiesta en la dualidad que se observa en la estructura agraria.

Por un lado aparece la concentración económica en manos de pocas empresas, fenómeno propio del capitalismo liberal prevaleciente. El proceso de "reconversión" lo han podido iniciar aquellos productores o empresas con mentalidad empresarial y comercial, y con suficiente capital, muchas veces extra-regional e internacional. Son los que compran tierras, tienden a una integración vertical del proceso productivo, y exportan, son en definitiva los que pueden llegar a "reactivar" a la agricultura y competir en el mercado mundial.

Por otro lado, todavía existen muchas empresas que no logran integrarse al sistema de producción agropecuario. Pequeños y medianos productores, y trabajadores rurales que por falta de capital financiero, tecnología o capacitación permanecen ajenos al proceso de "reconversión" ya que no pueden competir con la gran empresa, ni tampoco con otras actividades más rentables y menos a nivel del comercio internacional. Muestra de ello es la existencia de zonas u oasis donde la práctica agrícola sigue siendo la tradicional, en propiedades pequeñas que ya no resultan rentables, con sistemas de conducción en espaldera baja, vides viejas, riego por surco, sin tecnificación y bodegas obsoletas que permanecen inactivas.

Dentro de este marco es imprescindible comenzar a trabajar en el Ordenamiento del Territorio, entendiéndolo como la "forma de planificación y gestión que pretende configurar, en el corto, mediano y largo plazo, la organización y uso del territorio"; de manera tal que se puedan resolver problemas de:

- desequilibrios territoriales, disparidades entre territorios competitivos y marginados que, lejos de desaparecer, se acentúan,
- aparición, de nuevos enclaves dentro de los territorios marginados (territorios estratégicos), donde la consigna es la explotación competitiva,
- pérdida permanente y progresiva del capital natural, cultural y social, legado que se debe preservar para las generaciones venideras,
- debilitamiento del Estado, cuyo inoperancia provoca demandas por crecimiento económico con equidad social y sustentabilidad ambiental.

Con el propósito de contribuir en este tema es que se plantea la necesidad de definir un modelo de integración territorial productivo para un sector del oasis norte de la provincia de Mendoza, que permita consolidar formas de integración productiva vertical y horizontal, tipo cluster o complejos productivos, vinculando la gran empresa con las PYMES para definir líneas de acción que contribuyan a alcanzar un desarrollo territorial equilibrado y sostenible.

Estudio de caso. Sector del oasis norte de la provincia de Mendoza

Afirmar que un territorio local es competitivo, o no, requiere un proceso de selección de variables e indicadores apropiados a los fines deseados, para llegar a cuantificar la competitividad territorial local. (Fig. N° 1)

Para seleccionar y delimitar la zona de estudio, se elabora un ranking de competitividad regional basado en variables ambientales, sociales, económicas y políticas. Se procede luego a la selección de variables intermedias y a hacer operativas las mismas por los respectivos indicadores, según datos disponibles para la cuantificación.

La escala de análisis es por zonas y se distinguen cinco en total en la provincia de Mendoza, a saber:

1. *Zona Norte*- GM, correspondiente a los departamentos que conforman el Gran Mendoza, incluido Lavalle,
2. *Zona Este*: integrada por San Martín, Rivadavia y Junín.
3. *Zona Noreste*: en la que sólo se consideran La Paz y Santa Rosa, en función de sus actividades agropecuarias, fundamentalmente ganaderas.
4. *Zona Centro Oeste*, oasis conocido por Valle de Uco donde se localizan San Carlos, Tunuyán y Tupungato.
5. *Zona Sur*: oasis sur de la provincia que reúne a San Rafael, General Alvear y Malargüe.

Luego de un análisis de las variables e indicadores a escala departamental, se selecciona San Martín, Maipú y Lavalle. Los primeros, presentan las condiciones de población y de trabajo más favorables, a la vez que se presentan como protagonistas en el sector vitivinícola por tener los mayores pesos en superficie cultivada y cantidad de viñedos, como también en el número de establecimientos bodegueros actualmente. Mientras que Lavalle presenta una fuerte tasa de población rural (70%) y un crecimiento poblacional que se puede ubicar entre los de mayor rango.

Fig. 1 - Ranking de competitividad regional

A-

ZONA	POBLACIÓN			CALIDAD DE VIDA				
	Total	Crecim	Rural	Educación		Ingresos		PEA
	Aporte	rango	Aporte	Alfabe-Tiza-ción	Escuela/km2	Per Cápita	Poblac. NBI	Desocupados
Gran Mza	1	3	3	1	1	2	1	4
Este	3	2	5	2	2	4	2	3
Nor Este	5	5	1	4	5	5	5	2
Centro Oeste	4	1	2	3	3	3	4	1
Sur	2	4	4	5	4	1	3	5

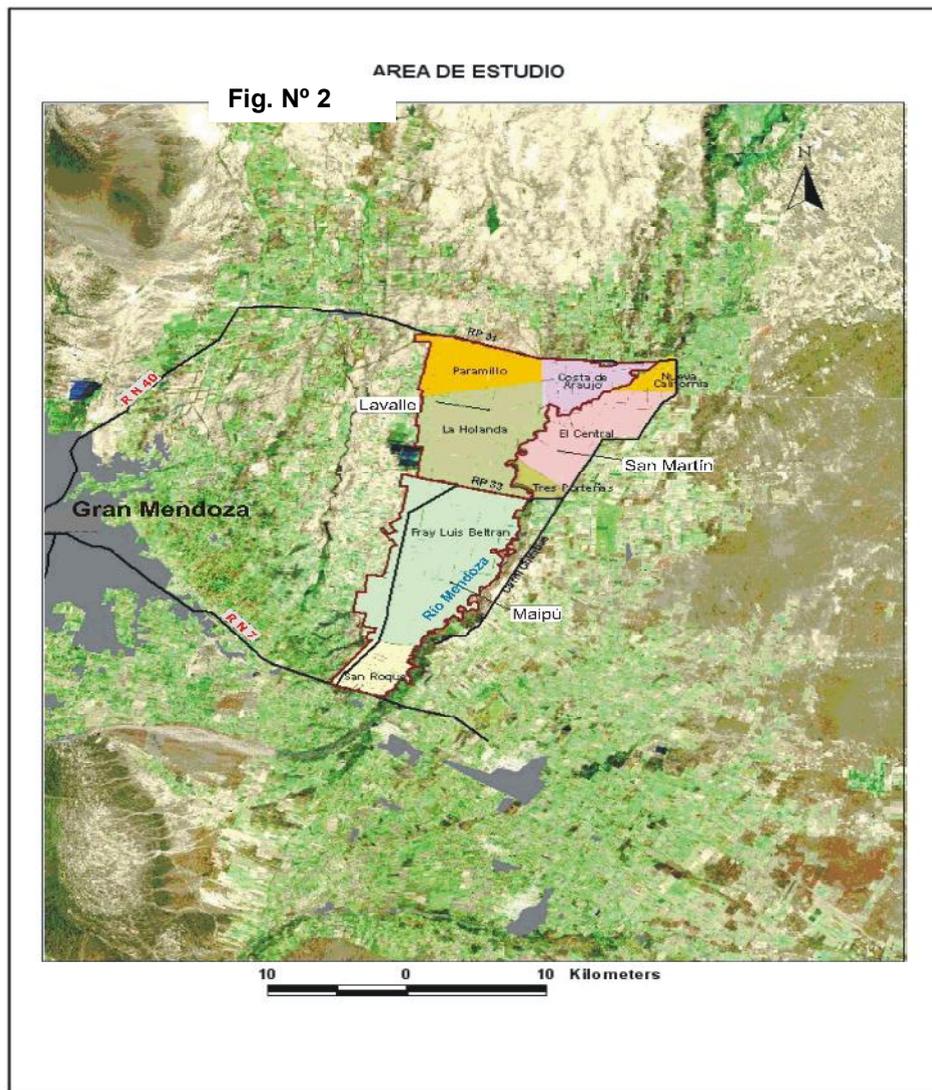
(continúa)

B-

ECONOMIA							GOBERNABILIDAD		
PEA	Agroindustria		PBG		IDE		Autonom.Institucional		
Mano obra	Sup. Vid	Bo-degas	Aporte PBG	Aporte PBG Agric	valor	Nº	Gas-tos/recurso	Gastos perso nal	
1	2	2	1	2	1	1	5	1	
3	1	1	3	1	5	3	1	3	
5	5	5	5	5	4	5	3	2	
4	4	4	4	4	2	2	4	2	
2	3	3	2	3	3	4	2	4	

Fuente: M.. B. Villegas, 2007

A escala micro y dentro de la zona seleccionada, se delimita el espacio de estudio, el que comprende parte de los distritos de Paramillo, La Holanda y Costa de Araujo en el departamento de Lavalle, un pequeño sector del Noroeste del departamento de San Martín que incluye parte de los distritos de Nueva California, El Central y un pequeño sector de Tres Porteñas, y el Noreste del departamento de Maipú con una porción de los distritos de Fray Luis Beltrán y San Roque. (Fig. N° 2)



Fuente: Valpreda, E.C., CIFOT, 2007

La riqueza de un territorio

La elaboración del proyecto de territorio es un proceso destinado a hacer adquirir a los agentes locales y a las instituciones cuatro capacidades: la capacidad de valorizar su entorno, de actuar juntos, de crear vínculos entre sectores de tal modo que se mantenga in situ el máximo de valor añadido y, por último, de establecer relaciones con otros territorios y con el resto del mundo.

El territorio nos remite a los elementos constitutivos de la riqueza del territorio, (actividades, paisajes, patrimonio, conocimientos técnicos, etc.), en la perspectiva no de un inventario contable, sino de la búsqueda de las especificidades susceptibles de ponerse de relieve.

El territorio rural es eminentemente complejo y está integrado por un gran número de elementos y es difícil guiarse en este laberinto si no se fijan una serie de puntos de referencia que permitan establecer una visión global. Estos elementos del territorio se pueden clasificar en una serie de componentes y cada uno se puede definir en función de su situación particular o de la que buscada y están íntimamente relacionados con las dimensiones de la competitividad territorial.

Cada territorio pretende definirse en virtud de su acceso a los mercados, de su imagen, de su potencial de atracción con relación a las poblaciones y empresas, de su capacidad de renovación gubernamental, etc.

¿Cómo saber si un territorio está competitivamente preparado para afrontar la competencia del mercado y garantizar al mismo tiempo la viabilidad medioambiental, económica, social y cultural?

La forma de responder a esta pregunta es a través del análisis de elementos constitutivos del territorio que pueden constituir, de cierto modo, activos, y de otro, dificultades.

La visión integral del territorio

El desarrollo de áreas rurales involucra múltiples dimensiones –desde la base del recurso bio-geofísico hasta las estructuras demográficas y las condiciones políticas y económicas. Este es un desafío científico para integrar esas grandes y diversas dimensiones en un análisis coherente.

De acuerdo con la metodología LEADER, se distinguen cinco dimensiones del desarrollo rural:

Dimensión humana: la base de todo desarrollo rural es la gente. Si un área rural tiene una masiva emigración de gente joven o si un gran porcentaje de granjeros posee más de 65 años, será muy dificultoso iniciar un crecimiento económico endógeno. Incluye el nivel educacional de la población, su identidad cultural y su estructura social.

Dimensión económica: Las sociedades no pueden indefinidamente subvencionar condiciones de vida sólo por razones como “preservación de tierras” o “herencia cultural”. Al fin, si no hay una base económica *viable* para la vida rural, no habrá vida rural. Para la mayoría de los habitantes rurales, la situación económica se ha *deteriorado*. Entonces, sería primordial lograr una capacidad de los agentes para producir y mantener el máximo

de valor añadido al territorio, mediante el refuerzo de los vínculos entre sectores. En esta dimensión adquiere fuerza la idea de lograr competitividad a través de la conformación de cluster o complejos productivos o cadenas de valor.

Medio ambiente y recursos: a largo plazo el desarrollo rural es posible si no se despilfarran los recursos naturales esenciales, si se preserva la cultura de la tierra, si no se contaminan los suelos, el agua y el aire y si se salvaguarda la diversidad biológica de plantas y animales. Cualquier medida política nueva para el desarrollo rural, tiene que evaluar su impacto en el medio ambiente.

Dimensión política: la opinión pública y la participación de varios grupos sociales y económicos en el debate político acerca de las prioridades de desarrollo son lo más importante para el cambio rural. Por lo tanto, los escenarios del desarrollo rural no pueden basarse solamente en las condiciones biofísica objetivas o en la racionalidad económica, ellos deben tomar en cuenta las presiones políticas. Esto requiere analizar el balance de poder entre varios actores políticos del desarrollo rural.

También es una pregunta de índole política *qué y cómo* puede y debe ser protegido de la competencia internacional. El propósito debe ser mejorar la interacción entre el sector productivo y el público para superar en forma conjunta las barreras existentes para el incremento de la competitividad, mediante el apoyo a procesos de desarrollo de negocios. Son las Iniciativas de Refuerzo de la Competitividad -IRCs-. Por ejemplo: estudios de mercado, actividades de promoción de exportaciones y atracción de inversiones, viajes de grupos de empresarios, aspectos de innovación y desarrollo tecnológico, acciones de coordinación, contratación, etc. y de articulación de actores (empresas, instituciones de apoyo relacionadas).

Ciencia y tecnología: cada sector de una sociedad moderna es afectado por el imponente desarrollo de la ciencia y la tecnología. Las áreas rurales no son una excepción. Por ejemplo, se debe estudiar el probable impacto de la moderna biotecnología en agricultura, producción ganadera e industria alimenticia si se quiere ganar penetración en el proceso del desarrollo rural. También sería recomendable lograr la capacidad de los agentes para interrelacionarse a los otros territorios y al mundo exterior en general, de modo de garantizar su viabilidad en el contexto de la globalización.

Por su parte, las presiones ejercidas por la globalización y por los requisitos de competitividad operan sobre territorios específicos definen nuevas y diversas relaciones entre el campo y la industria y entre el campo y la ciudad. Desde esta perspectiva, que es la propia de la corriente radical, no se puede plantear un escenario único de respuestas o estrategias del sector productivo agrícola: hay efectivamente un proceso de reestructuración social y productiva pero que no está totalmente definido, no es homogéneo ni está estabilizado.

A partir de estas dimensiones, la metodología mencionada distingue ocho componentes:

- Actividades y empresas – Dimensión económica
- Mercados – relaciones externas – Dimensión económica
- Recursos físicos – Dimensión ambiental
- Imagen – percepción – Dimensión social
- Recursos humanos – Dimensión social
- Cultura e identidad – Dimensión social

- Conocimientos técnicos – Dimensión social
- Gobernación y recursos financieros – Dimensión política

Los componentes considerados se desagregan y ponderan en función de la siguiente escala:

- “nulo” (0)
- “muy malo” (1)
- “malo” (2)
- “medio” (3)
- “bueno” (4)
- “muy bueno” (5)

Aplicación de la metodología LEADER en la zona de estudio

La zona dispone de características ambientales con potencialidades para el desarrollo rural y otras que se constituyen en limitantes.

En relación al componente ambiental, el área de estudio posee recursos ambientales importantes como es el caso de suelos aptos para el desarrollo agrícola, agua superficial buena calidad, condiciones climáticas adecuadas en relación a temperaturas máximas y mínimas, poca frecuencia de heladas.

Pero se presenta con limitantes relacionadas con procesos de salinización de suelos y agua y riesgo de granizo. Situaciones que para poder controlarlas es necesario recurrir a costos adicionales como control de riego y drenaje, lavado de suelos, colocación de tela, entre otros. Acciones que solo pueden llevar a cabo los propietarios con capital financiero; pequeños y aún algunos propietarios medianos no pueden hacer frente a este tipo de mejoras.-

Desde el punto de vista social, cuenta con una estructura poblacional madura, con nivel de instrucción formal incompleto. La educación formal no da respuestas a las necesidades relacionadas con el trabajo rural, por la ausencia de especialidades en las escuelas de la zona, aunque también existen algunos programas de capacitación no formal relacionadas a las tareas agrícolas.

En cuanto al tipo de trabajo, hay un predominio del obrero rural (de la zona) en relación a técnicos, personal administrativo que provienen de otras zonas (Gran Mendoza). Se registran migraciones de población joven, en busca de nuevas oportunidades de empleo.

Los habitantes tienen una buena percepción del paisaje, aman su “lugar” y manifiestan su arraigo.

Los pequeños productores manifiestan no tener interés en realizar ningún tipo de integración con otros productores o empresas.

Dentro de lo económico, en la zona elegida es evidente la coexistencia de estructuras productivas horizontales y verticales:

- Los *pequeños productores* trabajan en forma independiente, el circuito que describen es limitado y de estructura horizontal. Compran insumos en el mercado local y venden a

Cooperativa vitivinícola o a bodegas de la zona. No están interesados en integrarse con otros propietarios. Hay una importante presencia de mano de obra familiar en el trabajo.

- Los *productores medianos* venden su producción a bodegas de la zona o fuera de ella y en muchos casos son propias. En este sentido, los dueños de bodega describen circuito productivo completo y los otros casos no completan la cadena de valor al vender su producción. En el primer caso exportan los vinos finos pero continúan proveyendo al mercado interno, utilizando insumos nacionales e internacionales.

- En los *grandes productores* se observa diversificación en la producción: se combina el cultivo de vid con hortalizas o frutales. En general se trata de propietarios que poseen bodega propia, cuya producción se destina al mercado internacional (60%) y local. Encontramos en este grupo a Bodegas La Agrícola (Flia. Zuccardi), ALCO (Cordón del Plata), Vineda, entre otras. Son empresas con una estructura netamente vertical, ya que integran todos los procesos productivos (cultivo de vid, industrialización y comercialización).

A nivel político:

- no existe articulación ni coordinación entre los actores participantes que tienda a mejorar la calidad de vida de los pobladores de zonas rurales en pos de un desarrollo rural local sustentable.

- no existe una integración y coordinación de proyectos productivos que lleven a potenciar y desarrollar la zona de estudio

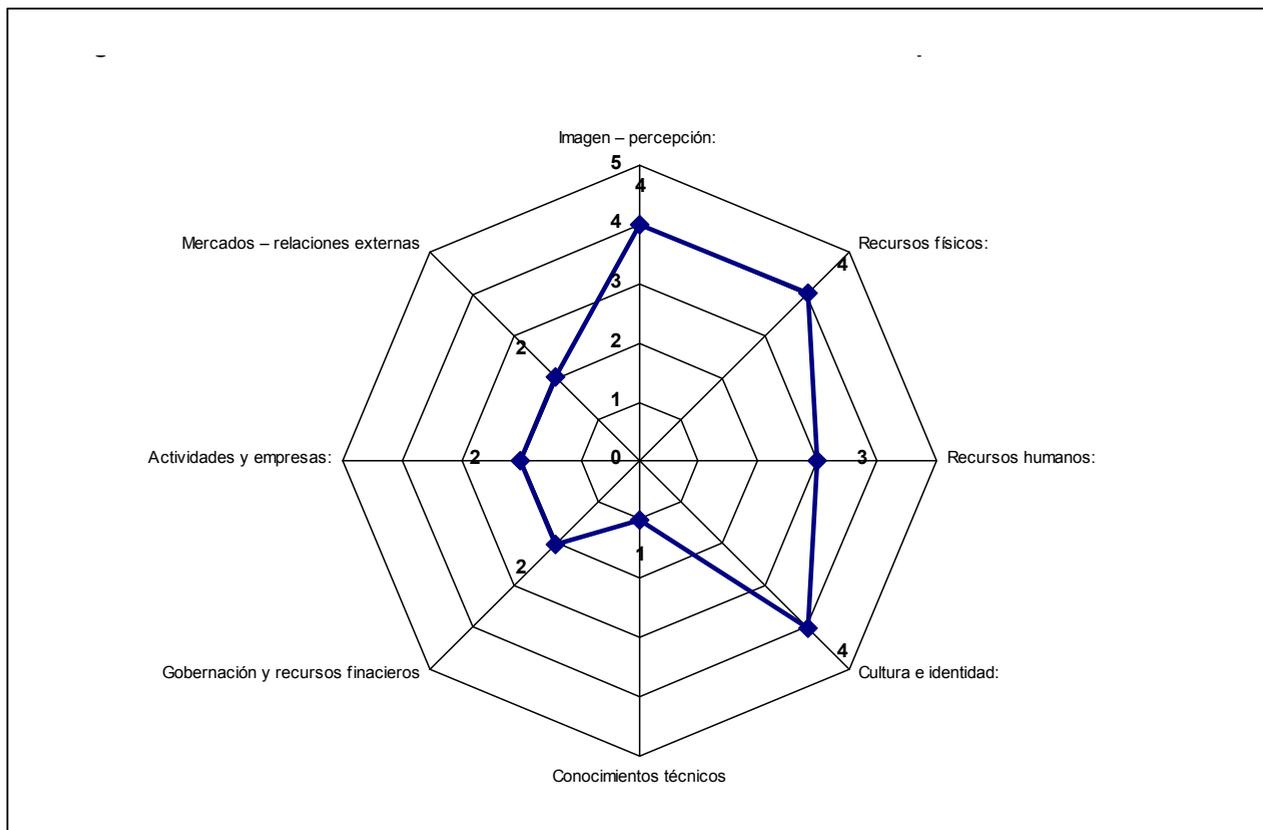
A partir del análisis realizado de las dimensiones consideradas, se ponderan los componentes que se incluyen en cada una, de forma tal que a partir de ella se tiene una visión de los grandes desequilibrios a los que debe hacerse frente y calibrar los recursos de los que se dispone para un proyecto futuro. (Fig. 3 y 4)

Fig. N° 3 - Componentes de las dimensiones

COMPONENTES		PONDERACION
Imagen – percepción:	Medio	4
Recursos físicos:	Medio	4
Recursos humanos:	Medio	3
Cultura e identidad:	Medio	4
Conocimientos técnicos	Muy Malo	1
Gobernación y recursos financieros	Malo	2
Actividades y empresas:	Malo	2
Mercados – relaciones externas	Malo	2

Fuente: Valpreda, E.C., 2007

Fig. 4 – Perfil Territorial – Una zona de vitivinicultura tradicional en proceso de reconversión



Fuente: Valpreda, E.C., 2007

Es evidente que los principales problemas se presentan en el acceso a los mercados, la falta de integración y coordinación de programas y proyectos productivos, tanto como la carencia por parte de la población de conocimientos técnicos actualizados aplicables al agro, que sumados a su formación coadyuvan a la incorporación de nuevos procesos agroproductivos con miras a obtener mejores resultados, relacionados con la calidad de los productos exigida en ciertos mercados, y la propia rentabilidad, entre otros.

Integración productiva

Un “modelo de integración territorial y productivo” se sustenta en una serie de condicionantes que debe reunir un lugar para que este proceso se consolide. Implica la realización de un conjunto de tareas que dan lugar a diferentes conductas como:

- integración de factores de producción,
- integración de procesos (extracción, elaboración, comercialización),
- integración de actividades,
- integración de mecanismos o medios de distribución, comercialización, financiamiento.

Un método de abordaje del hecho geoeconómico, aplicable en diversas escalas, que esquematiza las etapas de la vida económica, es el sugerido por Paul Claval (1980, 20-24), al que denomina como *Circuito Económico*. Entre los tres *polos* de las actividades económicas básicas (*producción, consumo y mercado*) se establece una corriente circular por la presencia de *flujos* de variada densidad (de bienes y servicios, de dinero, de información). En un espacio seleccionado, es necesario identificar los mencionados polos y flujos, tanto como los *actores* económicos que lo animan, que han de variar según el sistema económico de que se trate, actualmente el *capitalista liberal*.

Es por eso que se trabaja a escala micro y en ella se analizan las condiciones y redes que se entretajan entre grandes, medianos y pequeños productores, los circuitos que describen, donde obtienen sus insumos, donde venden su producción, que relación existe entre el campo y la industria, etc.

A este nivel se analizan las condiciones y redes que se entretajan entre grandes, medianos y pequeños productores, los circuitos que describen, donde obtienen sus insumos, donde venden su producción, que relación existe entre el campo y la industria, etc., variables que en definitiva pueden ayudar a determinar las potencialidades o no que tiene ese territorio para la conformación de un “modelo de integración territorial productivo” que se sustente en la conformación de cluster o complejos productivos. La identificación de los sujetos sociales que participan en este proceso se hará a partir de la metodología propuesta por Coraggio, J. L. en “Los complejos territoriales dentro del contexto de los subsistemas de producción y circulación”(Coraggio, J.L., 1987). El propósito es descubrir la vinculación de cada tipo de productor con el mercado, con la agroindustria y otras instancias de comercialización, con los organismos del estado, los municipios y otros agentes que participan en el proceso productivo.

El análisis de la información recabada y las entrevistas realizadas permite llegar a las siguientes conclusiones:

- En todos los casos la gestión empresarial es “por propietario”, los pequeños, viven en la zona, mientras que medianos y grandes, en general viven fuera del área de estudio. Los capitales, en general son provinciales y/o nacionales, no existe ninguna propiedad de las entrevistadas cuyo capital provenga del exterior. La excepción está dada por el destino de la producción de vid hacia zonas que están fuera del área de estudio como es el caso por ejemplo de Trivento (capitales chilenos) o Peñaflores (regionales).
- En todas las propiedades entrevistadas se observa la coexistencia de cultivos de vid consolidados y con estilos tradicionales y nuevas plantaciones. Estos últimos con menos de 5 años, asociados en general a variedades finas (Sirah, Malbec, Cabernet, etc), han iniciado cambios en los sistemas de conducción de sus viñedos mediante el uso de espaldero alto, mientras que aun persiste el parral para las variedades comunes.

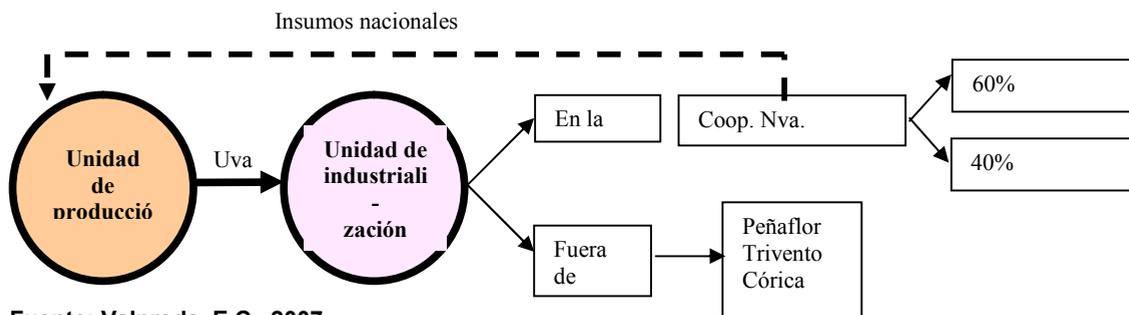
Es evidente que se está llevando a cabo un proceso de reconversión a través de la renovación de los cultivos con cambio de cepajes y sistemas de conducción.

- Las diferencias más significativas entre productores están relacionadas con el destino de la producción, origen de los insumos y mejoras realizadas. En este sentido se presenta una caracterización por grupo de propietarios:

Pequeños propietarios: no se observan “mejoras” en estas propiedades dado que el capital disponible no es suficiente a tal fin. La producción es enviada en general a la Cooperativa Nueva California o bien a bodegas que se encuentran fuera del área de estudio. Parte de esa producción es para la bodega, parte es para elaborar vinos a cuenta de terceros que luego es vendido por los propios viñateros a bodegas que les ofrezcan el mejor precio. Dos casos poseen bodega propia. (Fig. N° 5)

Los insumos se obtienen en el mercado local. No están interesados en integrarse con otros propietarios. Hay una estructura horizontal, con una importante presencia familiar en el trabajo.

Fig.Nº 5 - Circuito de los pequeños propietarios



Fuente: Valpreda, E.C., 2007

Es decir que los pequeños productores trabajan en forma independiente y el circuito que describen es limitado. Compran insumos en el mercado local y venden, especialmente a Cooperativa vitivinícola o a bodegas de la zona. Otros insumos lo obtienen en el mercado local. No están interesados en integrarse con otros propietarios. Hay una estructura horizontal, con una importante presencia familiar en el trabajo.

Medianos propietarios: en este grupo de propietarios se observa un comportamiento diferente al grupo anterior. Son propiedades más grandes, que prácticamente todas están cultivadas al 100% con vid, a excepción de una sola.

De los cinco entrevistados, hay dos propiedades que pertenecen a la misma firma, la que posee bodega en el lugar, otras dos poseen bodega pero fuera de la zona (departamentos de Luján y Guaymallén y la última envía su producción a la Cooperativa Nueva California, la que se encarga de elaborar el vino, una parte es vendida a FECOVITA y la otra queda para el propietario.

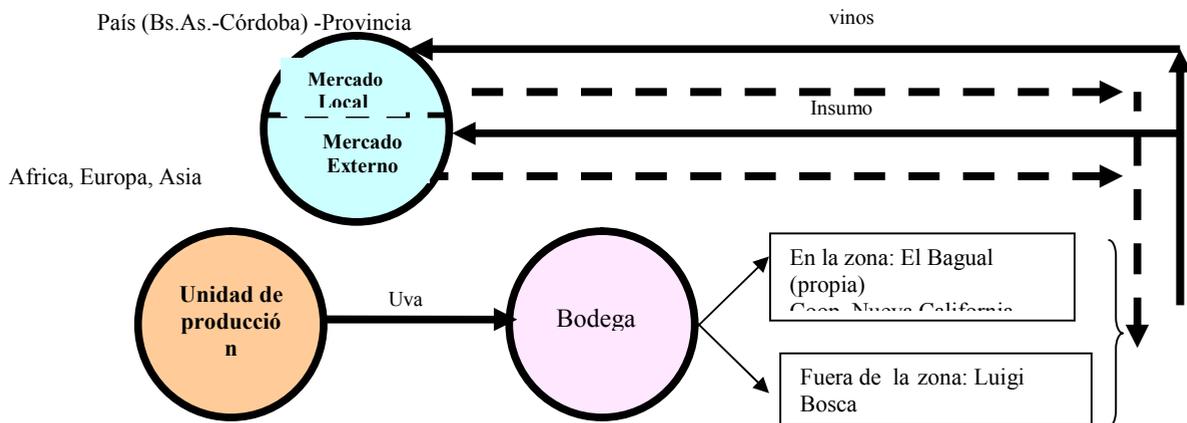
Los vinos finos se vuelcan mayormente a las exportaciones al tiempo que se continúa proveyendo al mercado interno. Las principales modalidades son:

- Exportación de *vino a granel*, cuyo destino principal suele ser Japón, Corea y Sudáfrica.
- Comercialización en el exterior del producto en botellas (Inglaterra, España, USA).
- En cuanto al mercado interno, su principal centro consumidor es la provincia de Bs. As, con envío de *vino a granel*, aunque también se produce la venta regional y nacional de vinos finos (embotellados).

En el caso de la bodega que se localiza en Km8, produce sólo para el mercado local y nacional.

En cuanto al origen de los insumos, las bodegas que exportan se proveen de insumos nacionales e internacionales (corchos, barricas, enzimas, etc.) mientras que las que no exportan se proveen de productos nacionales. Es evidente la coexistencia de estructuras productivas horizontales y verticales (Fig. N° 6)

Fig.Nº 6- Circuito de los Medianos propietarios



Fuente: Valpreda, E.C., 2007

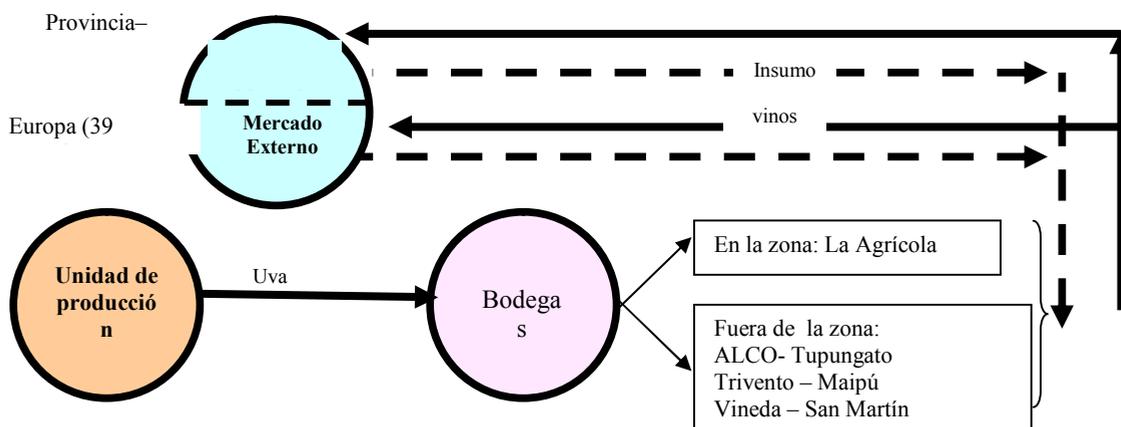
Es decir que los productores medianos envían su producción a bodegas de la zona o fuera de ella, en muchos de los casos son propias, por lo que en este sentido se observan productores que describen circuito productivo completo (bodega propia) y en otros casos no completan la cadena de valor al vender su producción a otros empresarios. En el primer caso los vinos finos se vuelcan mayormente a las exportaciones al tiempo que continúa proveyendo al mercado interno. En cuanto al origen de los insumos, las bodegas que exportan se proveen de insumos nacionales e internacionales, mientras que las que no exportan se proveen de productos nacionales. Es evidente la coexistencia de estructuras productivas horizontales y verticales.

Grandes propietarios: en este grupo se observa diversificación en la producción, ya que se combina el cultivo de vid con hortalizas o frutales. En general se trata de propietarios que poseen bodega propia, cuya producción es destinada al mercado internacional y local. Al igual que el grupo anterior, los vinos finos se destinan mayormente a las exportaciones (60%) y el resto al mercado interno (40%).

La empresa La Agrícola, se provee de insumos nacionales (tapas) e internacionales (barricas, corchos, enzimas, etc) provenientes de Europa y EEU. Son empresas con una

estructura netamente vertical, ya que integran todos los procesos productivos, desde la obtención del producto, su industrialización hasta llegar a su comercialización. El 80% de la producción es propia mientras que el 20% restante es comprado a propietarios de la zona. Es evidente la existencia de estructuras productivas verticales (La Agrícola, Pontoni; Tittarelli, entre otros). (Fig.7)

Fig.Nº 7 - Circuito de los grandes propietarios



Fuente: Valpreda, E.C., 2007

En estos grandes productores se observa diversificación en la producción, ya que se combina el cultivo de vid con hortalizas o frutales. En general se trata de propietarios que poseen bodega propia, cuya producción se destina al mercado internacional y local. Al igual que el grupo anterior, los vinos finos se destinan mayormente a las exportaciones (60%) y el resto al mercado interno (40%). Encontramos en este grupo, Bodegas La Agrícola (Familia Zuccardi), ALCO (Cordón del Plata), Vineda, entre otras.

Son empresas con una estructura netamente vertical, ya que integran todos los procesos productivos, desde la obtención del producto, su industrialización hasta llegar a su comercialización.

Es decir que se encuentra desarticulado su accionar lo que impide solucionar problemas económicos, sociales como así coordinar acciones para el cuidado ambiental. Se llega a comprobar que hasta el momento en la zona elegida no ha resultado atractiva para la inversión directa extranjera, al tratarse de lugares en los que todavía la vitivinicultura sigue siendo rentable gracias al proceso de reconversión y cuando no lo es la alternancia con otros tipos de cultivos les ha permitido mantenerse.

Limitaciones y potencialidades encontradas

La aplicación de la metodología Leader y el análisis de los circuitos productivos permite identificar limitantes y potencialidades para alcanzar la integración territorial.

Las principales limitantes se presentan con los elementos relacionados al acceso a los mercados, la falta de integración y coordinación de programas y proyectos productivos, carencia por parte de la población de conocimientos técnicos aplicables al agro, derivados de su formación que coadyuvan a la incorporación de nuevos conocimientos para permitir

obtener mejores resultados relacionados con calidad de los productos, rentabilidad entre otros.

En contraposición a esto, la zona presenta potencialidades que están relacionadas directamente con el capital social, ya que se observa una percepción muy favorable del lugar donde habitan, arraigo a su terruño y a la cultura tradicional de áreas rurales.

Uno de los resultados más importantes que se obtiene es que la articulación con las políticas regionales, nacionales y con el contexto global tampoco existe:

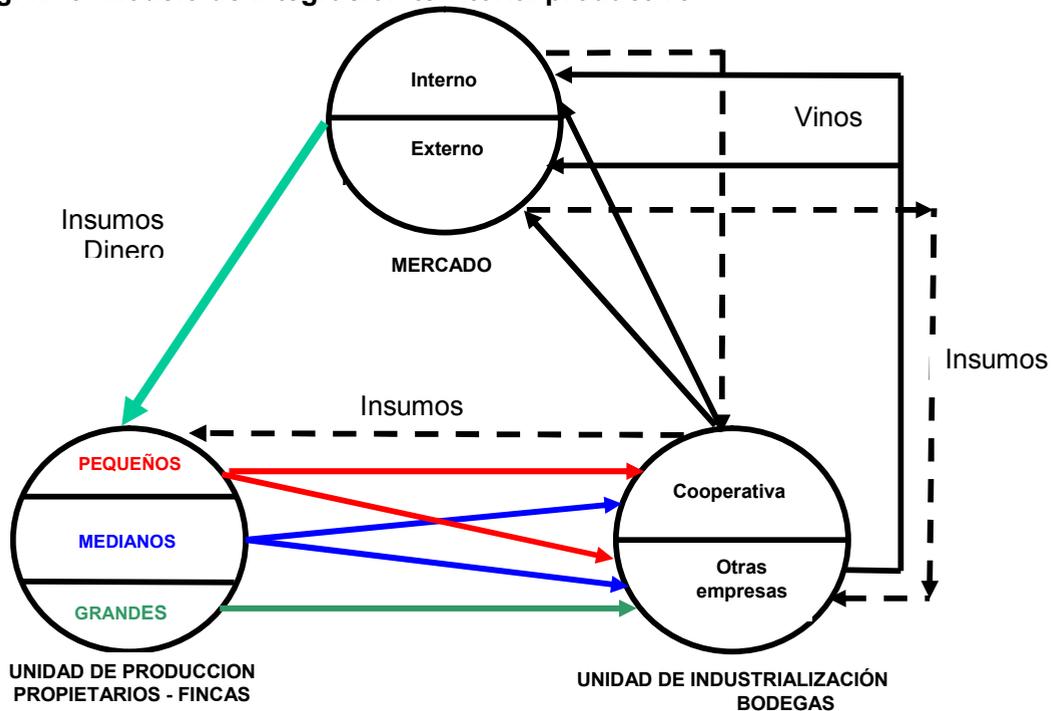
- Se implementan planes, programas y proyectos en forma descoordinada, por ejemplo proyectos de capacitación de poda, han sido dados para los mismos pobladores en fechas cercanas, por INTA, IDR y/o municipio.

- Si bien existen empresas que operan en el mercado externo de capitales regionales y extranjeros, su presencia no ha provocado procesos de inducción de efectos, por ejemplo desarrollo tecnológico, nuevas modalidades de producción, cambio de mentalidad en la forma de organización empresarial.

Los resultados obtenidos nos indican la necesidad de revertir este proceso y nos señala la forma para hacerlo; a través de la esquematización de un modelo de integración territorial productivo adaptado a las condiciones del lugar. (Fig. N° 8)

Esta propuesta plantea la integración de todos los propietarios de forma que actúen coordinadamente para lograr las relaciones entre los diferentes polos del circuito vitivinícola. De ésta manera se potenciaría la participación e integración de los pequeños y medianos productores en los diferentes eslabones de la cadena productiva.

Fig. Nº 8- Modelo de integración territorial productivo



Fuente: Valpreda, C.E. y Villegas, M.B., 2007

Mendoza ha iniciado un Programa que puede ser aprovechado por las PYMES y grandes empresas. El *Programa de Desarrollo Productivo y Competitividad* para “contribuir al fomento de la competitividad y desarrollo territorial mediante intervenciones que reduzcan o eliminen las barreras que limitan la productividad y el crecimiento de las empresas que forman las cadenas de valor con ventajas comparativas en la provincia” (Documento conceptual de Proyecto, BID, diciembre 2004).

La definición de una nueva estructuración a partir del modelo productivo permite aprovechar los subprogramas vinculados: el de *Infraestructura Pública de apoyo a la Actividad productiva*, el de *Promoción de Clusters*, el de *Mejora de las Condiciones de Acceso al Financiamiento y/o el de Formación Técnico- Profesional*. Estos subprogramas pueden ser importantes en la medida que se tenga una visión sistémica y se trabaje en la conformación de cluster para mejorar la situación de pequeñas y medianas propiedades con dificultades de financiamiento, aumentar las fuentes de empleo y elevar la capacitación de la mano de obra para trabajar en los nuevos procesos productivos.

Conclusiones

Una adecuada gestión territorial involucra la acción conjunta de actores públicos y privados orientada a ordenar y/o desarrollar un territorio. Las acciones deben referirse a la promulgación de regulaciones legales, a la implementación de planes territoriales o sectoriales con incidencia territorial, a la búsqueda de financiación de nuevas actividades o consolidación de las presentes, entre otras.

Estas acciones generan tensiones, cuya superación es un desafío para los agentes institucionales. Están relacionadas con la difícil articulación entre políticas de ordenamiento territorial con políticas de desarrollo económico local y regional; más dificultoso aún con las políticas sectoriales, enarboladas como beneficiosas para un crecimiento económico a mayor escala.

La cohesión territorial de la gestión y la sostenibilidad ambiental del desarrollo territorial resultan desafíos tan determinantes como una gestión territorial consagrada a afianzar la participación democrática de todos los actores, en un marco de fortalecimiento de los poderes locales (descentralización) y de reconocimiento de la diversidad geográfica y cultural, como instrumento para reducir las desigualdades socioeconómicas y territoriales existentes.

El desarrollo territorial debe ser entendido como un proceso de transformación o cambio productivo sostenido y de mejoramiento de las potencialidades del territorio expresable en mejores infraestructuras, mejores condiciones de producción y mejores condiciones de vida de la sociedad involucrada.

Los resultados alcanzados en esta investigación permiten afirmar que no se pueden determinar acciones para alcanzar un mayor desarrollo local sin tener un conocimiento cabal, previo, del territorio, de las condiciones de hábitat, que repercuten en la producción, pero también de los actores que participan del sistema productivo del lugar.

El compromiso real de participación y control, por parte de las fuerzas sociales involucradas en el área de estudio, no existe. La identificación de políticas, programas y/o proyectos que en este momento llevan a cabo los municipios involucrados, u organismos con competencia en el tema, adolecen de fallas de coordinación. La posibilidad de vincular subprogramas facilitaría la "integración regional", al conformar "clusters agroindustriales" entre la zona Este (en estudio) y el Valle de Uco (Oasis Centro Oeste de la provincia), zona de expansión de la frontera agrícola y receptora de mayores inversiones.

Sin embargo, tal como se menciona en el análisis de los componentes tendiente a alcanzar un verdadero desarrollo rural, la planificación y apoyo económico para la conformación de cluster no basta. El crecimiento de la actividad productiva agroindustrial debe ser acompañado de acciones que mejoren las condiciones actuales de deterioro ambiental. Es decir hay que considerar, entre otras cosas, el déficit hídrico y los problemas de salinización de agua y suelo, los que pueden ocasionar la incapacidad de crecimiento del Oasis.

En consecuencia, *las estrategias a implementar deben ser integrales y dirigidas a la conformación de verdaderos subsistemas productivos*. El propósito final es motivar a la población para iniciar una nueva modalidad de trabajo sustentada en la "integración territorial de procesos productivos". Será necesario transferir los resultados que se alcancen en talleres programados para gobiernos locales, diversos sectores de la actividad estatal y privada y principalmente PYMES y grandes empresas, como generadores del cambio.

Bibliografía

- Albuquerque, Francisco (2005, 2001, 2000, 1999, 1996) "Maestría PYMEs y desarrollo local," Universidad de Barcelona. "La importancia del enfoque del desarrollo económico local", en "Transformaciones globales, instituciones y políticas de desarrollo local, Homo Sapiens, Rosario. "Dos facetas del desarrollo económico y local: fomento productivo y políticas frente a la pobreza". Cuadernos ILPES, Santiago de Chile. "Manual del agente del desarrollo local" CEBEM, La Paz. "Servicios empresariales y desarrollo económico local: una reseña temática". Conferencia Forjando un sector de servicios de desarrollo empresarial moderno y eficaz en América Latina y el Caribe, Brasil.
- Amin, Ash y Robins, K (1990). "Distritos industriales y desarrollo regional: límites y posibilidades". Ginebra, OIT- Instituto Internacional de Estudios Laborables
- Benko George y Lipietz, Alain (1994). *El nuevo debate regional. Las regiones que ganan: los nuevos paradigmas de la geografía económica*, España.
- Boisier, Sergio (2006, 2003) "El desarrollo en su lugar. El territorio en la Sociedad del Conocimiento". "Imágenes en el Espejo: aportes a la discusión sobre crecimiento y desarrollo territorial". Santiago de Chile.
- Borello y Yoguel, (2002). "Entramados productivos locales". <http://www.urbaned.ungs.edu.ar/>
- Burrough, P.A. (1986): *Principles of Geographical Information Systems for Land Resources Assessment*. Oxford, Oxford University Press.
- Claval, P. Geografía Económica. Oikos tau, Barcelona, 1980. Capitulo I
- Consejo Empresario Argentino (CEM) (2005) "Hacia una Estrategia de Inversiones en Mendoza" INCA, Mendoza.
- Coraggio, J.L. (1987): *Territorios en transición. Crítica a la planificación regional en América Latina*. "Los complejos territoriales dentro del contexto de los subsistemas de producción y circulación", Quito, Ciudad.
- FAO (2006) "Nº. 1- OT. Una herramienta para el desarrollo rural sostenible. Experiencias y aprendizajes" Proyecto Regional.
- Farrel, Gilda Farrel y Thirion Samuel (1999): *Innovación en el medio rural*", Cuaderno nº 6, fascículo 1 , Observatorio Europeo LEADER .
- Gudiño de Muñoz, M.E. (1998): *Agroindustria, competitividad e integración ¿Una fórmula viable para Mendoza?*, Edit.Hänsel-Hohenhausen, Frankfurt, Alemania.
- Oesterheld, Martín y Reboratti, Carlos E. (2005): "Los cambios de la agricultura argentina y sus consecuencias" Pág. 6- 13. En revista *Ciencia Hoy*, Nº 87, Buenos Aires.
- Massiris Cabeza, Ángel (2005) "Fundamentos conceptuales y metodológicos del ordenamiento territorial" Editorial: Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia, UPTC, Colección Investigación, No. 1, Bogotá.
- Porter, Michael E. (2006, 2000) "Redefining Health Care: Creating Value-Based Competition on Results. Boston: . "Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy." *Economic Development Quarterly* Nº14.
- Reboratti, Carlos E. (2005): "Efectos sociales de los cambios en la Agricultura". Revista *Ciencia Hoy*, Nº 87, Buenos Aires
- Schejtman Alexander y Berdegué Julio A (2003) "Desarrollo Territorial Rural", BID.

Instituciones y Web

- INV: Estadísticas Vitivinícolas 1998- 2002, 2005, Mendoza
- IDR (2006 y 2003) "Plan de desarrollo rural de Mendoza. Cosecha de Uvas 2006, y "Caracterización del Sector Vitivinícola". Mendoza.

- INDEC: CNA 1998, 2002.
- DEIE: *Información Económica*, 1999. Ministerio de Economía, Mendoza
- <http://irrigacion.gov.ar>
- <http://www.umh.es>: (O:I:V).