

TESIS DE MAESTRÍA

El SIAL de vinos caseros en Lavalle: un aporte al desarrollo local

Maestría en Desarrollo Local (Universidad Nacional de San Martín
- Universidad Autónoma de Madrid)

Tesista: Ing. Agr. Emilce Susana Brés

Directora de Tesis: Dra. Adriana Ester Bocco

Fecha de entrega: Abril de 2010

Índice

Introducción	8
Capítulo 1: Marco teórico y metodología	13
1. Aspectos teóricos	13
1.1 Los enfoques de desarrollo como antecedentes del SIAL	13
1.2 La reestructuración de la agricultura y los nuevos enfoques de desarrollo	15
1.3 Un enfoque de desarrollo rural y territorial: Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL)	16
1.3.1 El papel de las agroindustrias rurales (AIR) en el enfoque SIAL	16
1.3.2 Conceptos de desarrollo movilizados por el enfoque de los Sistemas Agroalimentarios Localizados	18
1.3.3 Definición de SIAL	19
1.3.4 Concepto de territorio	20
1.3.5 Concepto de pobreza	21
1.4 Clasificación de los SIAL	21
1.5 Objetos de estudio del SIAL	22
<i>A. Sistemas de acción y redes sociales</i>	23
<i>B. Procesos de calificación de los productos</i>	24
<i>C. Saber hacer y formación de competencias</i>	27
<i>D. Patrimonialización</i>	28
2. Aspectos metodológicos	30
2.1 Obtención y procesamiento de la información	31
2.2 Selección de las muestras y utilización de la información	32
Capítulo 2: Desarrollo de la vitivinicultura y de los vinos caseros en el departamento de Lavalle	34
1. Características rurales del departamento de Lavalle	34
2. Evolución del sector agrícola y agroindustrial	35
3. La vitivinicultura en Lavalle	36
4. Reestructuración de la vitivinicultura en Mendoza	38

5. El crecimiento del sector vinos caseros en el departamento de Lavalle	38
6. Estadísticas generales de vinos caseros	44
Capítulo 3: Actores locales del SIAL vinos caseros	45
1. Los actores locales: los elaboradores de vinos caseros	45
1.1 Características socio-demográficas de los elaboradores	45
1.2 Actividad laboral de los elaboradores	47
1.3 Vinos caseros, pluriactividad y uso del tiempo	49
2. La unidad doméstica de producción: la integración de los eslabones de la pequeña cadena agroalimentaria de vinos caseros	52
2.1 La explotación agrícola: la producción de uvas para vinos caseros	53
2.2 Características de los viñedos de los productores de vinos caseros	54
2.3 Organización del trabajo para la producción de uvas	55
2.3.1 División del trabajo familiar en los viñedos	56
2.3.2 Trabajo asalariado: contratistas, administradores, obreros y cosechadores	58
2.4 Asesoramiento técnico	59
2.5 Integración a la cadena de vino industrial	60
3. Seguridad alimentaria en la familia rural: la elaboración de otros productos caseros	61
Capítulo 4: Elaboración y comercialización de vinos caseros	63
1. La tradición familiar en la elaboración de vino casero	63
2. Elaboradores nuevos, elaboradores tradicionales	64
3. Las etapas de la elaboración	66
3.1 El origen de la materia prima	66
3.1.1 La producción de uvas para vinos caseros	67
3.1.2 La selección de la materia prima	68
3.2 Tecnologías para la elaboración: lo tradicional y lo innovativo	70
3.2.1 Lugar de elaboración	72
3.2.2 Maquinaria utilizada en la elaboración	72
3.2.3 Insumos de elaboración e instrumentos de medición	74
3.2.4 Análisis realizados para controlar el proceso	76
4. Organización del trabajo para la elaboración	76

<i>Trabajo del elaborador, familiares, amigos y obreros</i>	77
5. Volumen de vino casero elaborado	78
6. Comercialización del vino casero	79
6.1 El mejor vino elaborado	80
6.2 Lugar de venta	81
6.3 Dificultades para vender el vino	82
6.4 Razones por las que la gente compra el vino	82
Capítulo 5: La calificación como proceso de la especificación del vino casero de Lavalle	84
1. Las relaciones entre especificación y calificación	84
2. El proceso de calificación	85
2.1 Antecedentes de la Resolución del INV	85
2.2 La normativa para elaborar vino casero	89
2.3 Avances en el proceso de calificación: la creación del Área de Coordinación INV-Municipalidad de Lavalle	91
2.4 El Concurso de Vinos Caseros como una herramienta para la calificación de los vinos	92
2.5 Participación en ferias de exposición y venta, y en rondas de negocios	94
3. Especificación del producto	94
3.1 Definición del vino casero	94
3.2 Diferenciación e innovación: lo tradicional y lo nuevo en los vinos caseros	96
3.3 El típico elaborador de vino casero	100
Capítulo 6: Las redes del SIAL de vinos caseros	102
1. Redes locales y extralocales	102
1.1 Redes tradicionales y nuevas redes interinstitucionales	102
1.2 Redes de conocimiento: el desarrollo de capital humano y el aporte de tecnología	106
1.3. La escuela técnico-agraria Juan Bautista Alberdi	107
2. Fuentes del conocimiento para la elaboración	109
3. Innovación organizativa de los elaboradores: formas de coordinación territorial	109
4. Los logros del trabajo en red: los procesos de aprendizaje técnico y las nuevas competencias de los elaboradores	111

Conclusiones	115
1. La activación del SIAL como propuesta de desarrollo	115
2. Los elaboradores	116
3. El vino casero	117
4. La actividad productiva	118
5. La Resolución del INV como un factor clave para la activación del SIAL	119
6. El entorno institucional local y su relación con la actividad vitivinícola	121
7. El SIAL de vinos caseros y el desarrollo del territorio	122
8. Activación del empleo	124
9. Proyección a futuro de Lavalle	124
10. Los aprendizajes de esta experiencia	126
Bibliografía	128
Anexo I: Formularios de Encuestas	137
Anexo II: Mapa	149
Anexo III: Cuadros Estadísticos	151
Anexo IV: Gráficos	181

Agradecimientos a:

A) Municipalidad de Lavalle

Enol. Miriam Quiroga por brindar toda la información necesaria para hacer esta investigación, especialmente para la realización de las encuestas productivas y de las entrevistas institucionales, y por permitir la observación participante del trabajo se que realiza en el Área de Coordinación.

Intendente de Lavalle, Roberto Righi y Director de Promoción Económica, Alberto Godoy, por brindar toda la información necesaria para el análisis institucional.

B) Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV)

Ing. Agr. Enrique Thomas, Ing. Claudia Quini, Ing. Agr. Elba Romano, Lic. Armando Tonioni, Lic. Adolfo Avellaneda, por brindar la información necesaria para el análisis institucional.

C) Comunidad de Lavalle

Elaboradores de vino casero de Lavalle por brindar toda la información necesaria para la realización de esta investigación, a quienes fueron encuestados y entrevistados, y a quienes permitieron la observación no participante durante el proceso de elaboración.

D) Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA)

Ing. Agr. Ricardo Bagini por facilitar los medios para la realización de esta investigación.

Enól. Antonio Jirala por brindar la información necesaria para el análisis histórico.

Lic. Daniela Dubbini por su colaboración en la realización de las entrevistas institucionales.

Mg. Sc. María Eugenia Van den Bosch por su colaboración en la realización de la base de datos de las encuestas.

Ing. Agr. Santiago Sari por la información brindada para la clasificación de la maquinaria de elaboración.

Ing. Agr. Federico Olmedo por su asesoramiento en la realización de la base de datos de las encuestas productivas y la confección del mapa de Lavalle.

E) Escuela Técnica Juan Bautista Alberdi

Enol. Carlos Zagaglia e Ing. Agr. Aldo Luchesi, por brindar la información necesaria para el análisis histórico e institucional.

F) Centro de Economía, Legislación y Administración del Agua (CELA) y Facultad de Ciencias Agrarias, Universidad Nacional de Cuyo (FCA, UNCuyo)

Ing. Agr. Graciela Fasciolo por la orientación del análisis estadístico.

G) Asistentes de investigación

Lic. Víctor Ponce por el apoyo en el trabajo de campo.

Ing. Agr. Julieta Kogan por el procesamiento de la información cualitativa.

Introducción

El interés por estudiar los vinos caseros en el departamento de Lavalle, de la provincia de Mendoza y cómo la activación de este SIAL contribuye al desarrollo local, surge de dos experiencias personales: la primera, del contacto con los productores y elaboradores de vino y mosto de Lavalle y los agentes de desarrollo del Municipio, a partir de mi trabajo como Becaria en Extensión Vitivinícola en la Agencia de Extensión Rural (AER) Lavalle, que depende de la Estación Experimental Agropecuaria (EEA) Mendoza del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y, la segunda, de mi participación en el Grupo de Estudio SIAL que se forma a fines de 2006 en la EEA Mendoza y al que continúo perteneciendo en la actualidad.

La investigación realizada es original porque el tema no ha sido estudiado anteriormente. El enfoque SIAL, como manera de abordar el desarrollo rural a partir de lo local, se consideró que proporcionaba los elementos teóricos y metodológicos para analizar el caso de los vinos caseros de Lavalle, porque era una actividad productiva localizada y con fuerte arraigo a las tradiciones rurales y al territorio lavallino. La complejidad del enfoque SIAL, al ser sistémico y multidisciplinario, me llevó a abarcar una serie de dimensiones que forman la estructura de esta tesis de maestría.

Durante el período inicial de beca, que comenzó en noviembre de 2004, se observaron las diversas formas de organización de los pequeños y medianos productores vitivinícolas del departamento de Lavalle, entre los que se diferenció: a) los productores que venden la uva cultivada en sus viñedos; b) los productores que elaboran vino y mosto en bodegas o cooperativas por cuenta de terceros y luego venden el vino o mosto que elaboran; c) los productores que elaboran y venden el vino producido en bodegas propias; d) los productores que elaboran vino como socios de cooperativas y lo venden a través de FeCoVitA (Federación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas) y e) los productores y elaboradores de vinos caseros.

Este último grupo, que pertenece al sector más tradicional de elaboración de vinos en el departamento de Lavalle, comenzaba a participar, en 2004, de un proyecto de desarrollo gestado a nivel local para paliar los efectos que la crisis de 2001-2002 había provocado en las familias rurales del departamento y consolidar su proceso de recuperación económica y social. Una característica que motivó a tomar como caso de estudio este proyecto -basado en la activación de los vinos caseros- fue la participación, en este grupo de productores, de jóvenes, mujeres y técnicos enólogos que hacían vino casero como parte de las estrategias de autoconsumo y diversificación de ingresos de las unidades familiares de producción a las que pertenecían.

El sector de vinos caseros en Lavalle ha iniciado un proceso de transformación socio-productiva que lo ha llevado a constituirse en un sistema agroalimentario localizado. Resulta

interesante reflexionar sobre esta experiencia para rescatar aprendizajes que nos lleven a pensar cómo se vincula lo económico-productivo con el desarrollo local y territorial.

Entre las causas principales de la reactivación de la elaboración de vino casero en Lavalle, se destaca el rol cumplido por las instituciones, en este caso gubernamentales, como ha sido el marco institucional establecido por el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) para los vinos caseros, el compromiso asumido por la Municipalidad de Lavalle para impulsar y acompañar los procesos de desarrollo local a través de la activación de producciones tradicionales y el apoyo a la organización de este sector productivo y, como consecuencia de ello, el continuo crecimiento del grupo de elaboradores de vino casero.

Lavalle es un departamento muy extenso que se ubica en el extremo noreste de la provincia de Mendoza. Es un departamento rural que tiene altos índices de pobreza, desempleo y un bajo nivel de escolaridad. El Municipio de Lavalle trabaja activamente en el ámbito rural, apoyando la producción agroalimentaria, tratando de generar valor agregado a nivel territorial. Su rol es clave en la activación del sistema de vinos caseros.

La investigación consiste en analizar cómo el capital social organiza los recursos y los conocimientos del territorio para obtener un producto específico. Este producto tiene una identidad valorada a nivel territorial, que es el punto de partida para iniciar un proceso de desarrollo no sólo económico sino también social, personal y colectivo.

El marco teórico que se utiliza en este estudio es el de Sistema Agroalimentario Localizado (SIAL). Este enfoque rescata productos tradicionales para preservarlos desde el punto de vista de su dinámica territorial, teniendo en cuenta el marco histórico del proceso de activación y las instituciones que forman parte del sistema agroalimentario. El SIAL es un enfoque alternativo de desarrollo territorial rural (DTR) que tiene su eje en la promoción de productos diferenciados por su calidad y su origen. Se sustenta en modelos de desarrollo agroalimentarios basados en la valorización de los recursos locales (Boucher y Requier-Desjardins, 2002) y la revalorización de los saberes tradicionales. Estas nuevas dinámicas impulsadas por el desarrollo local de pequeñas agroindustrias localizadas en el territorio pueden favorecer procesos de desarrollo más amplios por las relaciones que se establecen entre el espacio rural y los consumidores.

En este enfoque, un producto local es considerado como parte de una estrategia de desarrollo local porque recupera la cultura del trabajo, brinda una posibilidad económica a familias rurales en riesgo social y aprovecha el contexto de las nuevas demandas por parte de los consumidores de productos sanos y naturales vinculados al trabajo de la tierra y de sus pobladores.

La dimensión territorial del desarrollo se sustenta en la dinámica que adquieren los procesos de crecimiento económico y social en espacios construidos histórica y socialmente, porque la

proximidad geográfica y cultural de los actores aumenta la eficiencia de las acciones y favorece las interacciones sociales y las relaciones de coordinación necesarias para la ejecución de proyectos de desarrollo.

El marco SIAL también tiene relación con el enfoque de la economía social que plantea la vinculación que existe entre el sector productivo y el desarrollo. Los cuatro pilares para que la economía social se constituya en un actor protagónico del desarrollo local son: la gestión integral y de calidad del proceso productivo; la incorporación del enfoque de mercado; la conformación de redes socio-económicas equitativas (según edad, género, etnia, etc.) que posibiliten la agregación de valor; y la gestión del territorio en forma asociada con el sector público (principalmente el local). Por último, el apoyo técnico y financiero para viabilizar las estrategias de desarrollo¹.

La tesis aborda el estudio de las relaciones entre el sistema productivo y el sistema socio-institucional en el SIAL vinos caseros de Lavalle y el proceso de desarrollo del SIAL que se basa en tres principios operativos: la especificación, la articulación y la activación. La especificación² que es la valorización de los recursos y productos locales, donde los procesos de calificación de los productos es uno de los instrumentos fundamentales; la articulación que es el desarrollo de redes para reforzar la dimensión sistémica del SIAL y la activación que integra los principios operativos anteriores al valorizar los productos y saberes locales a través de la coordinación de los procesos de innovación iniciados en la etapa de especificación y calificación de los productos y de la organización de las acciones colectivas iniciadas con la articulación y desarrollo de redes locales y las que se establecen con el entorno institucional.

Teniendo en cuenta el enfoque SIAL, los ejes metodológicos y los instrumentos de recuperación de la información son cuatro: el eje institucional, el eje productivo, el eje de consumo y el eje histórico. Estos ejes le dan contenido a cada uno de los objetos de investigación del marco SIAL: a) Sistemas de acción y redes sociales, b) Procesos de calificación de los productos, c) Saber hacer y formación de competencias y c) Cambios de estatuto y de las formas de apropiación de los recursos (Patrimonialización). El estudio abarca los tres primeros objetos de investigación, sin incluir el proceso de patrimonialización.

El objetivo general de la investigación es:

- Analizar el SIAL vinos caseros de Lavalle y su proceso de activación como aporte a los proyectos de desarrollo local. des domésticas de producción y elaboración de vinos caseros.

Los objetivos específicos son:

¹ Ministerio de Desarrollo Social, Presidencia de la Nación, s/f.

² Especificar es una manera de contribuir a enraizar territorialmente las actividades productivas y a posicionarlas en los diversos mercados (Muchnik, 2006b).

- Analizar el sistema socio-productivo del SIAL vinos caseros de Lavalle basado en las características socio-organizativas y productivas de las unidades domésticas de producción y elaboración de vinos caseros.
- Analizar el contexto histórico e institucional del Programa de Elaboración de Vinos Caseros de Lavalle.
- Analizar los procesos de especificación y calificación de los vinos caseros a nivel territorial.
- Analizar las formas tradicionales de producción de vinos caseros, los nuevos procesos de calificación y diferenciación de productos, y las nuevas formas de consumo.
- Analizar el sistema socio-institucional y la conformación de redes locales y extralocales
- Analizar los procesos de activación a partir de la incorporación de innovaciones tecnológicas para el mejoramiento de la calidad sanitaria y comercial de los vinos caseros.
- Identificar los aportes del Programa de Elaboración de Vinos Caseros de Lavalle a los procesos de desarrollo local.

La tesis se ha estructurado en seis capítulos. En el primer capítulo, se desarrolla el marco teórico y la metodología aplicada al trabajo de investigación. En el segundo capítulo, se analizan las características socio-económicas del departamento de Lavalle y la historia local de desarrollo la vitivinicultura. En este contexto se inserta la iniciación del Programa de Elaboración de Vinos Caseros implementado originalmente por el Municipio de Lavalle y el Instituto Nacional de Vitivinicultura. A partir del tercer capítulo, comienza el análisis del SIAL vinos caseros en Lavalle, con la caracterización del sistema socio-productivo que abarca las etapas de la producción de uvas para vinificar en las unidades familiares de producción (capítulo 3) y la de la elaboración y comercialización de vinos caseros (capítulo 4). Estos capítulos incluyen no sólo la organización familiar y tecnológica de la producción de vinos caseros sino también los procesos de incorporación de innovaciones para el mejoramiento de la calidad. En el capítulo 5, se aborda el análisis de los procesos de calificación y especificación como estrategia de diferenciación de los vinos caseros y de valorización de su anclaje territorial y tradicional y los esfuerzos de aumento de calidad fundamentados en la incorporación de nuevos conocimientos. Se concluye con el capítulo 6 dedicado al rol desempeñado por el entorno institucional y la constitución de las nuevas redes de conocimiento del SIAL vinos caseros a partir de sus procesos de activación. Se analiza, asimismo, el proceso de aprendizaje y el desarrollo de nuevas competencias en los elaboradores de vinos caseros a partir de la integración de saberes tradicionales o tácitos y los conocimientos codificados aportados por los agentes de desarrollo y el entorno institucional del SIAL. Las conclusiones presentan los pilares sobre los que se han construidos los sistemas de acción para la activación del

SIAL vinos caseros en Lavalle y la potencialidad de esta experiencia en los procesos de desarrollo local y territorial. Se destaca el papel cumplido por el trabajo interinstitucional para la formulación de proyectos de desarrollo y la organización de los actores territoriales y de las estrategias para conducirlos.

Al final de la tesis se agregan cuatro anexos:

- Anexo I con los Formularios de las encuestas.
- Anexo II que muestra el Mapa de Lavalle.
- Anexo III que incluye todos los Cuadros Estadísticos.
- Anexo IV que contiene todos los Gráficos.

Capítulo 1: Marco teórico y metodología

1. Aspectos teóricos

1.1 Los enfoques de desarrollo como antecedentes del SIAL

El abordaje del marco teórico se divide en dos partes, en la primera parte se presentan los distintos enfoques de Desarrollo para luego, en la segunda parte, introducir el enfoque de SIAL.

El desarrollo se considera un paradigma en construcción. De todas las teorías que giran en torno a este concepto, se han elegido las más adecuadas al tema de investigación.

Lo primero que destacamos es que las visiones del desarrollo han cambiado en función de la evolución histórica del capitalismo reciente. El concepto del desarrollo, como un concepto de interés para la sociedad actual, se da asociado a las últimas dos etapas del desarrollo del capitalismo industrial: la del capitalismo organizado y la de la globalización financiera y productiva³. La etapa del capitalismo organizado abarca el periodo comprendido entre los años 1945 (fin de la Segunda Guerra Mundial) y principios de la década del '70 (crisis mundial del petróleo). Mientras que, la etapa de la globalización financiera y productiva, surge a partir de la crisis del petróleo y continúa hasta la actualidad. Esta crisis desencadena, en 1973, una crisis en el sector energético de los países industrializados, que marca el inicio del derrumbe del Estado de Bienestar.

En la etapa del capitalismo organizado domina el esquema económico keynesiano y el fordismo, un sistema productivo industrial caracterizado por la producción en masa (o línea de montaje) que se crea a la par del desarrollo de un mercado de masas, esto trae aparejado una profunda transformación industrial, social y cultural que elevó el nivel de vida de los sectores trabajadores.

Después de la Segunda Guerra Mundial, se define como objetivo principal del desarrollo: “...satisfacer las necesidades y demandas de la población y mejorar su nivel de vida y, en concreto, se proponen el aumento del empleo y la disminución de la pobreza” (Vázquez Barquero, 2005: 25).

El objetivo que se plantea en esta etapa es lograr el desarrollo⁴ de una sociedad industrial para satisfacer las necesidades básicas de la población, lograr la integración social y eliminar de a poco la pobreza. Esta sociedad industrial se define como el modelo ideal a seguir. Para los países de América Latina, se define como la etapa de “*industrialización sustitutiva de importaciones*” (ISI) y los países que no se industrializan se consideran subdesarrollados (Recalde, 1998).

³ Estas categorías fueron trabajadas durante el transcurso y la evaluación del Módulo “Políticas y visiones del Desarrollo” de la Maestría en Desarrollo Local, y corresponden a la 3° y 4° etapa.

⁴ Por primera vez aparece esta palabra para denominar un proceso de cambio en nuestra historia.

La base económica de la sociedad industrial es el libre comercio y la competencia entre países regulados por los organismos creados, y la base social la presencia de un Estado que redistribuya la riqueza. Esta es una etapa de reordenamiento, se cree que el Estado es capaz de corregir las fallas del mercado, entonces se concentra el poder en manos del Estado, y lo local queda subordinado a este poder central.

La economía del desarrollo surge como preocupación de los economistas por el menor nivel de desarrollo de la economía que observan en la mayoría de los países de América Latina, Asia, África y Europa Oriental (denominados periféricos o subdesarrollados) con relación al alcanzado por los países centrales o más desarrollados, entre los que se encuentran Estados Unidos, Canadá, Unión Soviética, Japón y Europa Occidental (Recalde, 1998).

Raúl Prebisch junto a otros economistas de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina) formulan el “Desarrollismo o estructuralismo”, esta teoría económica explica que el desarrollo de los países periféricos⁵ es altamente dependiente de los países del centro, porque la relación comercial entre ellos es asimétrica, entonces se reproduce el subdesarrollo y se amplía la brecha entre estos países (Bielschowsky, 1998). Por lo tanto, el subdesarrollo es una responsabilidad compartida, y para superarlo deberían aplicarse políticas que mejoren las condiciones de intercambio, si realmente se busca que se desarrollen los países periféricos. También dice que es necesario que los países subdesarrollados tengan Estados activos, que lleven a cabo políticas económicas que impulsen la industrialización. Estas ideas de la CEPAL tuvieron mucha influencia en América Latina entre 1950 y 1980, particularmente en Argentina, Chile, México, Perú y Brasil, con modelos de sustitución de importaciones, pero a partir de la crisis del petróleo el Desarrollismo entra en crisis.

A comienzos de la década del '70 finaliza la “Edad de Oro” del capitalismo. La crisis mundial del petróleo de 1973 se inicia con la fijación de precios de los países productores y el bloqueo del suministro de petróleo, lo que desencadena una crisis en el sector energético de los países industrializados. El capitalismo enfrenta también una gran crisis de rentabilidad por la disminución de la productividad. En el fondo, se produce el decaimiento del sistema económico keynesiano y del sistema de producción fordista. Esto marca el inicio del derrumbe del Estado de Bienestar.

Una revolución en la producción industrial de Japón conocida como el toyotismo, reemplaza al fordismo como modelo de producción en cadena y como nueva forma de organización de la producción de la sociedad industrial. Este sistema productivo se caracteriza por la flexibilidad

⁵ También llamados países subdesarrollados, en vías de desarrollo o tercermundistas en contraposición a los países centrales, desarrollados o de primer mundo.

laboral y los estímulos sociales del trabajo en equipo, así como también por una reducción de los costos de planta que se trasladan al precio final del producto. Por otro lado, el énfasis que se colocaba en la producción e industrialización es reorientado hacia el desarrollo de los servicios y la distribución, que superan ampliamente el valor económico de los productos primarios e industriales (Recalde, 1998), debido a que los mercados se globalizan y crece fuertemente el comercio internacional.

Comienza así una nueva etapa de desordenamiento del esquema anterior. En esta etapa se produce la globalización financiera y productiva, con la emergencia del modelo neoliberal a escala global, como una nueva visión del desarrollo. Este modelo es fuertemente impulsado por Gran Bretaña y Estados Unidos a principios de la década del '80. Se desintegra el Estado de Bienestar y se promueve la reforma empresarial y la innovación tecnológica.

Al mismo tiempo, y como respuesta a la crisis mundial del capitalismo se produce un avance en la denominada Tercera Revolución Industrial, que comenzara en 1940⁶. Las innovaciones tecnológicas se manifiestan ahora en distintas áreas como la informática, la biotecnología y las telecomunicaciones. Pero, sin lugar a dudas, el factor clave en el proceso de globalización es el desarrollo de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TICs), entre las que se destaca Internet, que trae aparejado una revolución cultural principalmente en la forma de comunicarse. Se generaliza el uso de la PC (computadora personal) en el trabajo y en el hogar. De esta manera surge la sociedad de la información como forma superadora de organización que reemplaza el modelo anterior sobre el que se basaba la sociedad industrial.

1.2 La reestructuración de la agricultura y los nuevos enfoques de desarrollo

Uno de los fenómenos más analizados en las últimas décadas, dentro de los estudios agrarios, es el de la reestructuración de la agricultura a partir de la crisis de los '70 porque se postulan nuevos enfoques de desarrollo para el sector agrario.

En los años '60 a '70 las acciones de los poderes públicos y de los organismos de desarrollo estaban orientadas a apoyar el desarrollo agroindustrial y a la producción de masa en el seno de grandes complejos agroindustriales. En cambio, los sectores artesanales de producción eran

⁶ La primera "Revolución industrial" se produce entre 1760 y 1820 en Gran Bretaña, dando lugar al sistema capitalista industrial, también considerada la segunda "globalización", debido a una profunda transformación tecnológica y cultural por la creación de la máquina de vapor y del ferrocarril, la 1ª actividad transformada es la textil algodonera. La segunda "Revolución industrial" se produce entre 1870 y 1914 como una continuación de la primera, con el desarrollo de la electricidad, el gas y el petróleo (Recalde, 1998).

considerados obsoletos, ineficaces económicamente y con consecuencias nefastas sobre el medio ambiente.

La crisis del modelo de desarrollo basado en los grandes complejos agroindustriales llevó a que se revisaran estas políticas. A finales de los '70 se puso en evidencia la importancia de la transformación de la producción agropecuaria a pequeña escala en los espacios rurales, tanto para el autoconsumo de los pequeños productores, como para los consumidores de bajos ingresos (Boucher, Muchnik y Requier-Desjardins, 2006).

El contexto a partir del cual se producen estos virajes en los enfoques de desarrollo es el de la reestructuración de la agricultura, periodo de transición hacia un nuevo orden internacional y que define nuevas funciones para el sector agrario. Como consecuencia de ello, entra en crisis el modelo productivista, que corresponde a la etapa de producción fordista, como motor de los regímenes de acumulación vigentes. El fordismo en el sector agroindustrial se caracterizó por la producción en masa destinada a mercados de consumo escasamente diferenciados.

Por otro lado, el avance de las telecomunicaciones y el uso de la informática (con la incorporación de TICs) y el gran desarrollo de los sistemas de transporte, favoreció los procesos de globalización e internacionalización de la economía y de los mercados agroalimentarios.

Estas transformaciones fueron acompañadas con cambios en el sistema agroalimentario y en los hábitos de los consumidores, ya que se genera una nueva estructura del mercado de productos que se caracteriza por una importante segmentación (Bocco, 2003) y una demanda de productos de calidad, sanos y claramente identificables (De Grammont, 1999). Dentro de este grupo de productos emergentes, se revalorizan los productos artesanales elaborados a pequeña escala por las agroindustrias rurales, desde el enfoque de desarrollo, porque permiten:

“...(i) mejorar sensiblemente el valor agregado retenido por los productores campesinos; (ii) mejorar los ingresos de las economías familiares (iii) crear una cantidad de empleos considerables en las zonas rurales, (iv) contribuir a la seguridad alimentaria de la población, tanto rural como urbana” (Muchnik, 2006b: 3).

1.3 Un enfoque de desarrollo rural y territorial: Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL)

1.3.1 El papel de las agroindustrias rurales (AIR) en el enfoque SIAL

El enfoque SIAL parte del análisis del papel que cumplen las pequeñas agroindustrias rurales en el desarrollo rural a escala local o territorial. Estas AIR mostraron su capacidad de

adaptación, aún en contexto de crisis, gracias a su mayor flexibilidad en comparación con los complejos agroindustriales. Se las comienza a estudiar y se resaltan sus ventajas: mejoran los ingresos familiares, mantienen empleos en las zonas rurales y son dinamizadoras de procesos de desarrollo a escala local (Fournier y Requier-Desjardins, 2002).

El desarrollo de las AIR se constituye en un instrumento que permite mejorar la situación de las familias rurales, con la incorporación de tareas de transformación y comercialización en la misma explotación donde se produce la materia prima, debido a que:

“...utilizan el saber-hacer local, están articuladas al mercado y pueden satisfacer necesidades básicas de consumo local; además de que están inscriptas en un proceso de desarrollo rural, con un fuerte impacto social y económico (Boucher, 1992)” (Boucher, Muchnik y Requier-Desjardins, 2006: XX).

Estas formas productivas se han constituido históricamente, a través de un proceso de aprendizaje por el desarrollo de la propia experiencia y transmisión familiar, utilizando los recursos naturales y las herramientas disponibles en el medio rural (Muchnik, 2006b).

A partir de los '90, la implementación de las políticas económicas neoliberales, cambia el contexto de las AIR, introduciendo la preocupación por el impacto de las actividades económicas en el ambiente, en un mercado globalizado, donde los gobiernos locales cobran un rol protagónico (Boucher, Muchnik y Requier-Desjardins, 2006).

Este nuevo contexto demanda una nueva visión de desarrollo que vincula el enfoque de desarrollo rural con los enfoques de desarrollo sostenible, desarrollo local, desarrollo endógeno y desarrollo territorial. En este sentido, *“La economía agroalimentaria fue conducida a interesarse en las dimensiones espaciales del sector estableciendo vínculos con el territorio, el terruño y el desarrollo local”* (Boucher y Requier-Desjardins, 2002: 4).

Se observó que la concentración de agroindustrias rurales (Correa Gómez, Boucher y Requier-Desjardins, 2006), se relacionaba con *“...la crisis del modelo agrícola productivista así como por la persistencia de la pobreza rural generada por un deterioro social constante. Deben entonces encontrar nuevas fuentes de competitividad”* (Boucher y Requier-Desjardins, 2002: 2).

Boucher, Salas Casasola y Requier-Desjardins (2005: 11) explican el papel que cumplen las AIR en la inclusión de los pequeños productores a los procesos de desarrollo y al actual sistema socio-económico, no sólo desde el punto de vista económico sino también social, adoptando la noción de las capacidades de Amartya Sen vinculadas a los fenómenos de pobreza y exclusión social:

- 1- *“Retomando la noción de capacidades de A. Sen, la agroindustria rural aparece como un medio de desarrollo de estas en las zonas rurales, en particular en las más aisladas y las más pobres. En efecto la AIR permite a los agricultores familiares de estas regiones de*

- valorizar su producción agrícola dándoles ingresos complementarios pero también satisfacciones personales.*
- 2- *Continuando el punto anterior, en la medida que las AIR permiten la puesta en el mercado de sus productos, la AIR puede jugar un rol para favorecer la integración de los pequeños agricultores en las dinámicas del desarrollo. De esta manera, ello contribuye a disminuir los efectos de la doble dualidad del sistema discriminatorio generado por el capitalismo y acentuado por el proceso de globalización.*
 - 3- *En sus articulaciones hacia adelante y hacia atrás, la agroindustria rural forma parte de las cadenas agroalimentarias que la conecta a los procesos de globalización. Esta integración si bien es difícil, puede ofrecer también oportunidades importantes”.*

1.3.2 Conceptos de desarrollo movilizados por el enfoque de los Sistemas Agroalimentarios Localizados

El SIAL es un enfoque que se basa en las experiencias locales, y tiene por objetivo el diseño y la aplicación de políticas que mejoren la calidad de vida de las personas, constituyéndose en un marco de desarrollo rural y territorial. A nivel operativo, se propone rescatar y defender las pequeñas agroindustrias locales tradicionales, que pueden desaparecer o quedar excluidas de los procesos de desarrollo marcados por la competitividad de los mercados globales. Esto se puede lograr con la integración de las Agroindustrias Rurales (AIR) a circuitos formales de mercado, a través de la valorización de sus productos (por ejemplo, con procesos de innovación, de certificación, de mejoramiento de la calidad). En el desarrollo de estos procesos, se busca rescatar saberes locales y tradicionales, así como también proteger y desarrollar capacidades locales, fortaleciendo su relación con el territorio. El SIAL es un enfoque alternativo de desarrollo territorial, ya que por sus relaciones con el espacio rural y con los consumidores puede favorecer procesos de desarrollo, impactando incluso hacia afuera del sector agropecuario (Muchnik, 2006b).

El enfoque SIAL es un enfoque sistémico que incorpora conceptos de desarrollo a escala humana y desarrollo local, desarrollo endógeno, desarrollo rural y sostenible:

a) El *Desarrollo a Escala Humana* describe un proceso centrado en las personas, se pone el énfasis en el mundo invisible y sus micro-organizaciones (Max-Neef, Elizalde y Hopenhayn, 1986). Es un proceso de ampliación de las opciones de la gente,

“Más allá de esas necesidades, la gente valora además beneficios que son menos materiales (...) La gente quiere además tener un sentido de propósito en la vida, además de un sentido de potenciación. En tanto miembros de familias y comunidades, las personas valoran la cohesión social y el derecho a afirmar sus tradiciones y cultura propia” (Boisier, 2003: 130).

- b) El *Desarrollo Local* pone el énfasis en los procesos que se producen a nivel local (definido en relación a un nivel global) por actores y agentes locales, con una fuerte identidad local, portadores de iniciativas locales para el desarrollo (Arocena, 2002). Es un enfoque que integra el desarrollo económico, humano, social y sostenible, por lo tanto requiere invertir en los respectivos capitales económico, humano, social y ambiental (Albuquerque, 2002).
- c) El *Desarrollo Endógeno* se basa en un proceso que surge desde adentro (de lo local) hacia afuera y desde abajo hacia arriba (participativo), aprovechando las oportunidades externas al espacio local. Se considera un proceso territorial, en el que los actores y empresas locales organizan los recursos endógenos para aprovechar las oportunidades externas, y de esta manera iniciar un proceso de desarrollo.
- d) El *Desarrollo Territorial* introduce una mirada del sistema territorial y sus relaciones, en el que se fomentan la multifuncionalidad y la diversificación productivas, teniendo en cuenta los mercados, valorizando el medio ambiente, la función recreativa y la infraestructura de los espacios rurales (Albuquerque, 2007).
- e) El *Desarrollo Rural* se basa en un proceso centrado en las comunidades rurales, en el que se destaca la diversificación productiva, el entorno local, la calidad de los recursos humanos, se busca una mayor articulación social, y la disminución de las disparidades territoriales (Albuquerque, 2007).
- f) El concepto de *Desarrollo Rural Local Sostenible* destaca la importancia del mantenimiento de la población en el medio rural, el desarrollo de una agricultura más respetuosa del medio ambiente y de estrategias de diversificación que valoricen los recursos naturales, la elaboración de las materias primas de origen agropecuario, la promoción de las actividades artesanales y de los servicios gastronómicos y, especialmente, la puesta en valor del patrimonio cultural como sustento de todas las actividades del lugar (Albuquerque, 2007).

1.3.3 Definición de SIAL

El concepto de SIAL surge en el año 1996 y es definido como:

“...organizaciones de producción y de servicios (unidades de producción agrícolas, empresas agroalimentarias, comerciales, de servicio, de restauración...) asociadas, por sus características y su funcionamiento, a un territorio específico. El medio, los productos, las personas, sus instituciones, su saber hacer, sus comportamientos alimentarios, sus redes de relaciones se combinan en un territorio para producir una forma de organización agroalimentaria en una escala espacial dada (Muchnik y Sautier, 1998b: 4)” (Boucher, Muchnik y Requier-Desjardins, 2006: XXII).

Desde este enfoque, el territorio es definido como un “...espacio construido histórica y socialmente, donde la eficacia de las actividades económicas está fuertemente condicionada por los vínculos de proximidad y de pertenencia a dicho espacio”. Las dinámicas que se dan en el territorio definen los mecanismos de coordinación de los actores y el nivel de desarrollo de las actividades de producción (Boucher y Requier-Desjardins, 2002: 4).

El SIAL puede ser competitivo y dinámico, a partir de los procesos de activación de recursos diferenciados, sean estos recursos naturales, patrimoniales u organizacionales (Boucher, Salas Casasola y Requier-Desjardins, 2005). Al vincular la producción con el territorio, el concepto de SIAL es también un enfoque alternativo de Desarrollo Rural Territorial (DTR).

La noción de SIAL tiene como antecedentes las nociones de cluster, distritos industriales, cadenas productivas y sistemas productivos locales (SPL). A diferencia de ellos, el concepto de SIAL se vincula a distintos niveles con el medioambiente y el espacio rural, con el consumidor y los productos alimentarios, y con los procesos de desarrollo (Muchnik, 2006b).

1.3.4 Concepto de territorio

El enfoque SIAL se basa en el concepto de territorio, ya sea 1) para analizar si el mismo tiene relevancia en la dinámica de las actividades productivas; 2) como punto de referencia de las actividades que se desarrollan en él; 3) como punto de partida “...para la construcción de circuitos alternativos, basados en otro tipo de relaciones productor–consumidor” (Muchnik, 2006b: 13). La última alternativa sería lo inmediatamente aplicable a esta investigación.

El territorio es el espacio en el que se fundan las relaciones sociales, que en gran parte explican los comportamientos económicos. Ampliando la definición previa de territorio, el territorio es “...un espacio elaborado, construido socialmente, marcado culturalmente y regulado institucionalmente. Noción indisociable de la ‘territorialidad’, ese “sentimiento de pertenencia a un territorio” (Muchnik, 2006b: 6).

El sentimiento de pertenencia al territorio se basa en “...la transmisión de los saberes tácitos, una presencia a largo plazo y la importancia de los actores individuales (Pecqueur, 1992)” (Boucher, Muchnik y Requier-Desjardins, 2006: XXVI).

Pertenecer al mismo territorio implica que existe cierta proximidad geográfica entre los actores locales, en ese espacio común se potencian las acciones conjuntas y el desarrollo de capacidades colectivas que fortalecen la identidad local. Entonces la identidad es el punto de encuentro entre los actores locales, y toma una nueva forma como resultado de la interacción entre los mismos (Boucher y Requier-Desjardins, 2002).

1.3.5 Concepto de pobreza

La pobreza se define a partir de la noción de capacidades de Sen (1992). Se considera que la pobreza tiene muchas dimensiones por lo que se amplía el concepto comúnmente aceptado que sólo toma en cuenta el nivel de ingreso económico de las personas,

“...la noción de capacidades se aplica a la posibilidad que tienen las personas de concebir y realizar sus propios proyectos y de desarrollarse al interior de la sociedad en la que se encuentran. La pobreza puede entonces definirse como una deficiencia en términos de capacidades fundamentales. Las capacidades representan un ‘conjunto de vectores de funcionamiento, condiciones de existencia o acción, que reflejan la libertad de una persona a realizarse a través del modo de vida que ella ha escogido’ (Sen, 1992). Es así como los ingresos pasan a medirse en función de su adecuación a un nivel de vida ‘óptimo’ y no por los bajos ingresos” (Boucher, Salas Casasola y Requier-Desjardins, 2005: 7).

El desarrollo de capacidades para superar la situación de pobreza, influye en sus múltiples dimensiones: *“... tienen un impacto directo sobre el bienestar y la libertad de las personas, ellas juegan un rol social indirecto a través de su influencia sobre el cambio social y un rol económico por medio de su influencia sobre la producción” (Boucher, Salas Casasola y Requier-Desjardins, 2005: 12).*

1.4 Clasificación de los SIAL

El concepto de SIAL tiene tres aplicaciones, como conjunto de actividades agroalimentarias vinculadas a un territorio, como enfoque para analizar el aprovechamiento de los recursos locales y como figura jurídica para la planificación (Muchnik, 2006b).

Los vínculos que se establecen entre el sistema productivo y el territorio son:

- Históricos, a través del desarrollo de la identidad local que implica un sentimiento de pertenencia a un lugar y a una historia particular (Arocena, 2002).
- Materiales, en el caso del cultivo de plantas perennes, las personas desarrollan una relación muy fuerte con el territorio, porque requieren un trabajo muchas veces intensivo que lleva a que los productores vivan en la misma finca o muy cerca de ella, todas las actividades que se realizan se localizan en el mismo lugar, por ello si se deslocaliza la producción, tiene un impacto muy grande en el lugar. O como ocurre en el caso de cultivos que pueden desarrollarse como una actividad complementaria, que se revalorizan y por lo tanto se relocalizan en el territorio.
- Inmateriales, como *“...la imagen del territorio, su cultura, sus sabores, saberes y tradiciones a través del llamado ‘patrimonio intangible’” (Muchnik, 2006b: 11)*, estas relaciones son

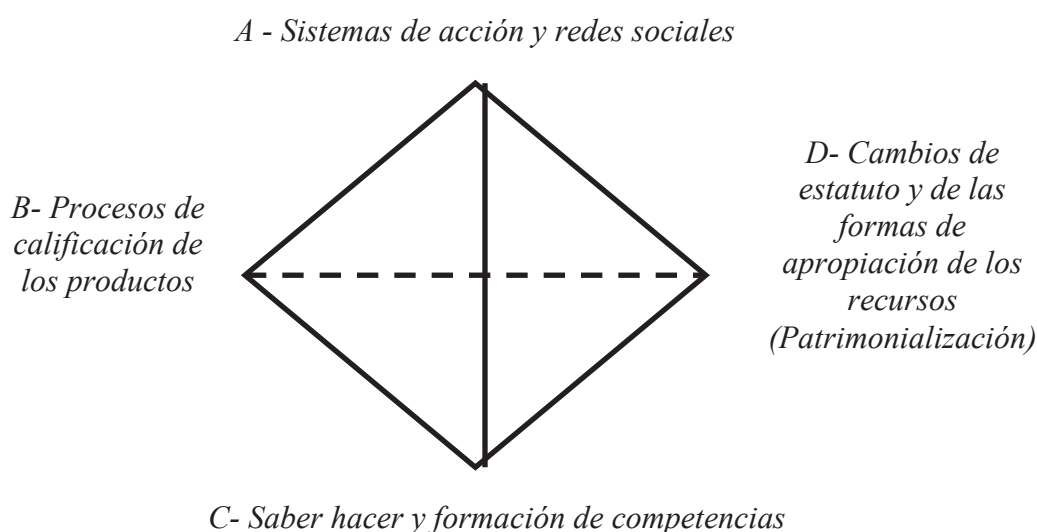
alimentadas por los componentes de la identidad de los actores de la producción, que dinamizan el SIAL. De esta manera, la imagen territorial la construyen los actores locales con sus productos, al mismo tiempo que el territorio construye el valor simbólico del producto.

1.5 Objetos de estudio del SIAL

El SIAL como marco de análisis de la realidad local, permite estudiar las articulaciones entre la cadena y el territorio, así como también las acciones colectivas que llevan a la activación de los recursos locales (Boucher y Requier-Desjardins, 2002).

Los elementos del sistema son: A) Sistemas de acción y redes sociales, B) Procesos de calificación de los productos, C) Saber hacer y formación de competencias y D) Cambios de estatuto y de las formas de apropiación de los recursos o patrimonialización. Las relaciones que se establecen entre ellos se esquematizan en la Figura N° 1.

Figura N° 1: Objetos de investigación del SIAL y sus relaciones



FUENTE: Boucher, Muchnik y Requier-Desjardins, 2006: XXIII.

A. Sistemas de acción y redes sociales

Este elemento del sistema está compuesto por los actores locales, las relaciones sociales y las redes que se establecen entre ellos, así como también por los mecanismos que regulan sus acciones, los objetos materiales y los inmateriales (Boucher, Muchnik y Requier-Desjardins, 2006).

Los actores locales que participan en el proceso de activación de un producto local, tienen diferencias particulares que enriquecen ese proceso, pero al mismo tiempo *“La edad y sexo de los individuos, la extracción social, el nivel socioeconómico, el origen cultural, la experiencia personal de vida, de trabajo, de educación, de entrenamiento, de participación, etc. son variables condicionantes en este proceso”* (Muchnik y Velarde, 2007: 13).

Las redes sociales entre estos actores, se basan en las relaciones de solidaridad que se desarrollan a partir de la territorialidad y los valores compartidos (Muchnik, 2006b). Estas redes refuerzan la capacidad de las personas para asociarse, y se constituyen en el patrimonio social del territorio (Boucher y Requier-Desjardins, 2002).

Las redes se establecen en los distintos ámbitos en que se desenvuelven los actores locales, ya sea a nivel de la cadena agroalimentaria (con diferentes grados de integración de los procesos de producción, transformación, comercialización y consumo), en otros ámbitos laborales, a nivel público-privado, dentro de la esfera pública, y finalmente a nivel de las relaciones personales (familiares y vínculos de amistad).

Se destaca entre ellas el papel que cumple la red de actores de la producción, porque si se encuentra anclada territorialmente como en el caso de los queseros de Cajamarca, estos actores le dan identidad al territorio, *“Están orgullosos de sus productos, de sus saber-hacer que preservan de manera muy celosa y desean promover la imagen de Cajamarca, sabiendo aprovecharla para su propia actividad”* (Boucher y Requier-Desjardins, 2002: 14).

Teniendo en cuenta el nivel de organización de las empresas en el territorio, la zona de producción puede estar integrada, semi-integrada o separada, en una zona integrada las agroindustrias se distribuyen homogéneamente en esa zona llegando incluso a producir la materia prima que utilizan (Correa Gómez, Boucher y Requier-Desjardins, 2006).

En la tipicidad de un producto se asocia la forma de hacerlo con la forma de consumirlo (Velarde, 2006), y es construida inicialmente por los productores que lo hacen para el autoconsumo.

Como fuera analizado en el caso del Vino de la Costa, las instituciones pueden convertirse en nexo entre los actores que participan del proceso de activación del SIAL, y especialmente los conectan con los que están más alejados de la red. De esta manera, son también facilitadores del

intercambio de conocimientos, porque aumentan la interacción entre los actores locales potenciando la sinergia del sistema (Velarde y Daniele, 2006).

B. Procesos de calificación de los productos

En este punto se analizan los procesos de especificación y de establecimiento de normas para mejorar la calidad de los productos agroalimentarios.

La especificación implica darle valor a los recursos y a los productos locales, para ello se describen sus atributos, tales como el origen, el modo de producción y de comercialización. En cuanto a la forma en que se realizará el proceso de valorización, los puntos a tener en cuenta son:

- “¿Qué debe normalizarse en un proceso de calificación?
- ¿Cuál es el contenido técnico de las normas?
- ¿Cuáles son las modalidades sociales e institucionales para conducir este proceso?, ¿cuáles son las etapas del mismo?
- ¿Cuáles serán las modalidades de control de las normas adoptadas?
- ¿Cuáles serán las sanciones para aquéllos que no respeten las normas y cómo se aplicarán?” (Muchnik y Velarde, 2007: 14).

Además, el proceso de especificación implica la reconstrucción de la historia del territorio y de la identidad del producto. El desarrollo de este tipo de productos puede estar circunscripto a un territorio específico (Velarde, 2006), ya sea por la producción de la materia prima, por la forma de procesarla, o por la permanencia de una tradición en la producción y el consumo de la población rural.

El territorio es conocido a través del consumo del producto, al mismo tiempo que el territorio avala la producción. De esta manera, el territorio “...es tanto un lugar sobre el cuál se ejerce el consumo (comprar en el establecimiento productor, directamente) como un lugar que “certifica” la tradición del producto que se consume (calidad dada por el origen del mismo)” (Velarde y Daniele, 2006: 10).

Los principales procesos que han cambiado los hábitos alimentarios son la urbanización y la globalización, que si bien representan una amenaza para el desarrollo del SIAL, también son fuente de oportunidades para el desarrollo de pequeñas empresas familiares y para la comercialización de los productos con identidad territorial. Estos procesos conducen a la diferenciación de los productos, dado que “Los cambios acelerados que presenciamos influyen para que los individuos y las sociedades busquen reconstruir identidades y pertenencias” (Muchnik, 2006a: 87). Esto se verifica especialmente en América Latina, cuando “...numerosos productos despreciados en otra época

como productos de "indio" o de "pobre", pueden encontrar hoy en día nuevas demandas de ciertas categorías de consumidores... ” (Muchnik, 2006a: 91).

El desarrollo del mercado de este tipo de productos, se sostiene por la continuidad en el hábito de consumo de estos productos, especialmente en las familias que los producen.

El rescate de productos tradicionales y su adecuación a la demanda actual los convierte en productos nuevos o “*modernos*”, en los que van de la mano la tradición con la innovación. Estos nuevos productos se construyen en un proceso social, técnico y económico (Velarde y Daniele, 2006), se plantea entonces al producto como un proceso en el que se movilizan recursos y conocimientos, y que requiere una organización compleja (Linck, Barragán López y Casabianca, 2006).

La recuperación de estos productos manteniendo una calidad diferenciada, es una estrategia para mejorar el ingreso de las familias rurales, que se sostiene en el tiempo en la medida en que se mantiene la organización de estos microemprendimientos y las instituciones que los apoyan (Velarde, 2006).

Estos nuevos productos se diferencian de los productos masivos, porque son asociados a las personas que los producen o sus hacedores, “*En esta nueva significación se los vincula a una forma de vivir y de hacer de personas concretas, es decir, tienen un aspecto relacional del que carecen los productos de la gran agro-industria*” (Velarde y Daniele, 2006: 10).

Estos productos son tradicionales “*...en la medida en que persisten en el tiempo, en que ‘siempre se han hecho’ en un determinado lugar y de una determinada manera*” (Velarde y Daniele, 2006: 10), se incorporan en la memoria del producto, las historias de vida de todas las personas que lo hicieron, que transmitieron sus técnicas a las nuevas generaciones, otorgándole al producto un significado familiar y personal. Además el conocimiento tradicional “*...sostiene la diferenciación de productos ‘típicos’ o de la ‘tierra’...*” (Velarde, 2006: 260).

Los procesos de diferenciación y de valorización de los recursos locales, a partir de la calificación del producto (desarrollando incluso un sello de calidad), tienen muchas ventajas, entre ellas “*...mejorar la diferenciación del producto en el punto de venta, proporcionar confianza al consumidor y otorgarle una garantía de conformidad con estándares locales o internacionales (Oyarzún, 2002)*” (Velarde, 2006: 262). Los procesos de calificación, en la mayoría de los casos, son motivados y respaldados por los organismos públicos que participan en el desarrollo del SIAL.

El desarrollo de este tipo de productos implica entender el consumo del alimento (la alimentación) como “*un fenómeno socio-biológico*” (Muchnik, 2006a: 79). Los alimentos que componen nuestra alimentación nos identifican con la sociedad de la que somos parte y, por lo tanto, nos definen como personas y como sociedad (Muchnik, 2006a).

La alimentación como un hecho social implica que “...comer es también compartir...” (Muchnik, 2006a: 87) con otras personas, por esta razón “...la alimentación ofrece una oportunidad de validar, asentar y fortalecer este vínculo” (Linck, Barragán López y Casabianca, 2006: 111), y este hecho tiene tanta importancia como las características del producto en sí mismo, porque “...la función social, reunir los amigos, las familias, es tan importante como el gusto de los chorizos o la calidad de la carne” (Muchnik, 2006a: 87). Entonces, los productos agroalimentarios cumplen dos funciones: “Los alimentos nutren los estómagos y los lazos entre la gente” (Muchnik, 2006a: 87).

En el proceso de calificación hay que tener en cuenta que para que se realice el acto de consumo es importante “...que el producto sea accesible al consumidor y que éste tenga los medios de adquirirlo. Cumplidas esas dos condiciones comienzan a jugar las preferencias del consumidor” (Muchnik, 2006a: 89). Porque, muchas veces en pos de mejorar la calidad, se introducen mejoras que aumentan el precio del producto por encima de lo que el consumidor está dispuesto a pagar, entonces hay que pensar en llegar a una calidad óptima, ya que “La calidad de los productos, las formas de reconocimiento de dicha calidad por parte de los consumidores y el precio que aceptan pagar por la misma están estrechamente relacionados” (Muchnik, 2006b: 17).

Es importante determinar las preferencias de los consumidores, para definir en la estrategia de desarrollo del SIAL, “...cuáles son los elementos que constituyen el núcleo de una tradición sobre los que no se pueden intervenir” (Velarde y Daniele, 2006: 12), y sobre cuáles se pueden introducir mejoras, de manera de asegurar que el producto no pierda su identidad ni su mercado.

Las preferencias de los consumidores están compuestas por varias dimensiones: la dimensión higiénica (las contaminaciones), la nutricional (la salud), la organoléptica (el gusto), la simbólica (el valor cultural, identitario) y la dimensión medioambiental (el impacto sobre el medioambiente) (Muchnik, 2006a).

Los consumidores son actores que constituyen un sector heterogéneo, esto también se pone de manifiesto en la diversidad de productos tradicionales (por la forma de elaboración artesanal, familiar, de pequeña escala). Existen entonces distintos tipos de consumidores, de productos y diferentes motivos para el consumo (Velarde y Daniele, 2006).

En la dimensión simbólica se incluye la asociación del producto a un estilo de vida rural (con una imagen más natural), aunque no siempre se produzcan en este medio, “...hoy en día comprobamos una evolución de las preferencias de los consumidores hacia panes más rústicos, asociados a la vida de campo, aún cuando en la mayoría de los casos no tengan ya origen campesino” (Muchnik, 2006a: 92).

Estos productos son asociados también a momentos de la infancia, historias familiares que se recuerdan con añoranza y mucho cariño.

En este tipo de productos, el productor define el precio de venta a partir del precio de mercado de productos similares y lo que están dispuestos a pagar sus consumidores, más que por el conocimiento de los costos de producción, elaboración y comercialización, debido a que es muy difícil cuantificar el propio trabajo y el trabajo familiar.

De todas maneras, todos los productos tienen incorporado el componente simbólico al precio de venta, puesto que:

“... los hechos económicos se basan también en una dimensión simbólica, se trate de bienes alimenticios o de otros bienes. Los precios de mercado serían difícilmente justificables sin referencia al valor simbólico de los productos (Bourdieu, 1994), el caso de ciertos vinos así lo demuestra” (Muchnik, 2006a: 92).

En el desarrollo del SIAL se busca una mayor integración de eslabones de la cadena en el territorio, llegando incluso el productor a vender el producto final al consumidor (por ejemplo cuando se le vende el producto al turista en la finca). Este proceso lleva al productor a asumir una mayor responsabilidad, y por lo tanto, un mayor cuidado de la calidad tanto en la producción, la transformación como en el servicio de venta. El compromiso con la calidad es la principal diferencia que existe con el productor que se queda en el sector primario, y se explica porque su posición en la cadena (como primer eslabón) no tiene retorno económico por realizar mejoras en la calidad de la producción.

C. Saber hacer y formación de competencias

Aquí se analizan los conocimientos que se aplican en el proceso de producción, transformación y comercialización de un producto local, y aquellos que son necesarios adquirir para el desarrollo del SIAL.

Los conocimientos son activos intangibles, y pueden clasificarse en conocimientos tácitos y codificados⁷, los primeros son los saberes transmitidos de generación en generación, por la educación no-formal, y son la base del rescate de productos patrimoniales; los segundos son los saberes técnicos, adquiridos por la educación formal.

Los conocimientos son diferentes porque provienen de distintos actores, sean ellos productores, técnicos o investigadores. La concurrencia de conocimientos de diferentes fuentes enriquece el aprendizaje colectivo, y se relaciona con el desarrollo de capacidades para la lucha contra la pobreza (Boucher, Muchnik y Requier-Desjardins, 2006).

⁷ Para una definición de estos conceptos ver Nonaka y Takeuchi, 1994 y Rullani, 2000.

Sin embargo, lo primero que identifican los consumidores en el producto es su pertenencia a un territorio determinado, luego visualizan los saberes asociados a esa producción (Correa Gómez, Boucher y Requier-Desjardins, 2006).

Los conocimientos específicos tanto para la producción, la transformación de la materia prima, como para la comercialización de los productos locales, son puestos en manos de las nuevas generaciones por sus antecesores familiares (Correa Gómez, Boucher y Requier-Desjardins, 2006). En el marco de la organización territorial (que se produce por el proceso de activación del SIAL), estos saberes son retransmitidos por la proximidad relacional entre los actores (Velarde y Daniele, 2006).

Entre los nuevos actores que se suman al desarrollo del SIAL, es interesante la integración de los jóvenes, porque ellos son los herederos de estas tradiciones familiares que son producto de una cultura local.

Para producir alimentos con identidad local se ponen en juego “...*conocimientos complejos e interacciones sociales múltiples que cobran expresión en una infinidad de sabores, colores, texturas, formas y tamaños*” (Linck, Barragán López y Casabianca, 2006: 106) que hacen a su diferenciación en el mercado.

En cuanto al tipo de producto agroalimentario, si es de consumo directo, es más fácil que los consumidores identifiquen las mejoras que se realizan en la calidad del producto y su presentación (Correa Gómez, Boucher y Requier-Desjardins, 2006).

Es fundamental el desarrollo de normativa que se adecue a la producción de alimentos a pequeña escala, porque en general no se contemplan estos casos y la producción debe orientarse hacia una producción más del tipo industrial, pero para que esto sea posible es necesario contar con un importante capital económico y “*Se requieren nuevos saberes para adecuar la producción artesanal a las normas higiénico-sanitarias que exigen los organismos del Estado...*” (Velarde, 2006: 260).

D. Patrimonialización

En este punto se realiza el abordaje de los recursos locales, así como también la herencia, la pertenencia, la conservación y la movilización de estos recursos en el proceso de activación del SIAL.

La patrimonialización se define como un proceso en el que se constituyen y están a disposición los recursos locales, de manera que “...*ciertos recursos que en un momento dado son propiedad común de un grupo social sin que nadie tenga derechos de uso en particular son*

apropiados por un grupo a través de una relación identitaria entre el titular del recurso y el recurso en sí mismo” (Boucher, Muchnik y Requier-Desjardins, 2006: XXIV).

Los recursos naturales, la tradición y la cultura (muy ligada al saber hacer) son activos específicos de un territorio y por lo tanto del SIAL, *“...como el origen de los productos y de las tradiciones”* (Boucher, Salas Casasola y Requier-Desjardins, 2005: 20), por ello el territorio es valorizado como un elemento de desarrollo.

Estos recursos le agregan valor al producto (Linck, Barragán López y Casabianca, 2006), pero se limita el desarrollo del SIAL cuando existen restricciones en la cantidad, calidad y/o disponibilidad de estos recursos.

Se consideran recursos patrimoniales cuando se entregan de una generación a otra (Correa Gómez, Boucher y Requier-Desjardins, 2006), y son la base para la construcción del territorio, porque el territorio es construido socialmente a partir de los patrimonios ambiental y cultural (Linck, Barragán López y Casabianca, 2006).

El proceso de patrimonialización implica la continuidad en la transmisión de aquéllo que es particular y forma parte de la identidad local, es el traspaso *“...de una especificidad que es considerada propia por un grupo determinado, que por lo tanto les permite identificarse y simultáneamente diferenciarse de otros colectivos sociales”* (Velarde y Daniele, 2006: 8). Por lo tanto, los recursos patrimoniales se constituyen también en recursos identitarios, y tanto los recursos como la identidad son dinámicos.

La activación del SIAL se produce por la capacidad de los actores locales, de convertir a través de la coordinación pública-privada, ventajas pasivas en activos locales. Las estrategias de activación deben pensarse teniendo en cuenta las diferencias territoriales, *“...dado que los SIAL son sistemas dinámicos, cada caso es diferente y las oportunidades y amenazas existentes cambian de una concentración a otra...”* (Correa Gómez, Boucher y Requier-Desjardins, 2006: 202). Estas estrategias tienen elementos en común que se combinan de distinta manera en cada caso, entre sus componentes se destacan *“...la capacitación y la organización social”* (Velarde, 2006: 259), así como también la innovación y las mejoras en la calidad del producto.

La activación de los recursos territoriales conduce a una revalorización del territorio, convirtiéndose el territorio en un recurso económico (Linck, Barragán López y Casabianca, 2006). Esta activación se produce por al menos dos tipos de acciones:

“...la primera, que podríamos llamar “acción colectiva estructural” que de hecho representa la creación de un grupo que puede ser una asociación, una cooperativa u otra forma de organización y la segunda, una “acción colectiva funcional” que reposa en la construcción de un recurso territorializado en relación con la calidad:

marca colectiva, sello, apelación de origen controlada (AOC)” (Boucher y Requier-Desjardins, 2002: 5).

Se obtienen productos patrimoniales cuando los alimentos se producen artesanalmente, en los espacios físicos, con los materiales, las maquinarias y las técnicas locales, incorporando valores patrimoniales; y esto es reconocido por los consumidores (Velarde, 2006). Se denominan también productos patrimoniales porque son productos “...*con historia, identidad y arraigo*” (Velarde y Daniele, 2006: 3).

En estos alimentos se encuentran dos tipos de componentes, “...*un compuesto orgánico y un componente patrimonial (conocimientos, valores y representaciones sociales incorporados)*” (Linck, Barragán López y Casabianca, 2006: 111).

El desarrollo de un SIAL tiene amenazas, no tanto de imitación (debido a su anclaje territorial), sino más bien de “...*alteración y de acaparamiento o destrucción de los valores patrimoniales incorporados*” (Linck, Barragán López y Casabianca, 2006: 114).

2. Aspectos metodológicos

El presente trabajo se basa un estudio de caso (el SIAL de vinos caseros de Lavalle). Se aplicó una metodología que combina el tratamiento de información cuantitativa y cualitativa. La unidad de análisis son los elaboradores de vino casero que se localizan en este territorio, en base a la definición legal de la normativa del INV, a partir de él se reconstruye la unidad productiva y familiar.

Los instrumentos de recolección de la información están agrupados en cuatro ejes que constituyen cuatro dimensiones de análisis: histórica, institucional, productiva y de consumo. Las fuentes de información para cada uno de los ejes fueron: entrevistas semiestructuradas a referentes históricos (eje histórico); entrevistas semiestructuradas a referentes institucionales (eje institucional); encuesta estructurada a los elaboradores de vino casero (eje productivo) y a los consumidores (eje de consumo) (ver Anexo I).

Además, se realizó una búsqueda de fuentes de información documental y estadística sobre el departamento de Lavalle y el desarrollo de la actividad vitivinícola en el departamento y en la provincia de Mendoza.

Se utilizaron fuentes secundarias de datos elaboradas por el Programa de Elaboración de Vinos Caseros de Lavalle.

2.1 Obtención y procesamiento de la información

Todos los instrumentos de recolección de información se diseñaron y aplicaron durante 2008. Se hicieron treinta y cuatro encuestas a los elaboradores de vino casero, que se realizaron desde el 15 de julio hasta el 26 de septiembre.

La Asociación de elaboradores se conformó el 11 de julio, por esta razón no se pudieron incluir preguntas referidas a esta organización en las encuestas. Fue difícil localizar a algunos elaboradores por razones de falta de tiempo, enfermedad y distancia a los centros urbanos de Lavalle, esto alargó bastante el período de realización de encuestas, y algunos tuvieron que ser reemplazados.

El relevamiento de la opinión de los consumidores y de los referentes históricos se inició cuando ya se tuvo la mitad de las encuestas productivas realizadas, debido a que la muestra de los mismos surgía de las respuestas de las encuestas. Las encuestas a los consumidores fueron trece y se realizaron desde el 20 de agosto hasta el 1 de septiembre. Las tres entrevistas en profundidad a los referentes históricos se realizaron entre el 23 de septiembre y el 9 de octubre.

Las entrevistas institucionales fueron once y se realizaron desde el 7 de julio hasta el 23 de octubre. Se incluyeron la Municipalidad de Lavalle, INV, Escuela Técnica Juan Bautista Alberdi de Lavalle y Agencia de Extensión Rural INTA Lavalle. Se realizaron, además, dos entrevistas telefónicas, una a un referente institucional en la actividad (ex-asesor de los Clubes 4 A del INTA) y la otra a un profesor de la Escuela Alberdi.

El Ministerio de Desarrollo Social de la Nación no respondió a la entrevista por razones de reorganización del recurso humano destinado a trabajar en el Programa de Elaboradores durante la realización de las entrevistas. Se toma en este caso información de folletos institucionales.

Durante el período de referencia se entrevistaron referentes actuales de las siguientes instituciones:

- En el INV se realizaron entrevistas a funcionarios y profesionales de Presidencia, Grupo de Degustación y Estudios Enológicos de la SubGerencia de Investigación para la Fiscalización y Delegación Mendoza.
- En la Municipalidad de Lavalle se realizaron entrevistas al Intendente y a funcionarios del Área de Coordinación INV-Municipalidad de Lavalle, que coordina el Programa de Elaboración de Vinos Caseros de Lavalle, y de la Dirección de Promoción Económica.

- En el INTA se realizaron entrevistas al Jefe de la Agencia de Extensión Rural del INTA Lavalle, y ex-promotor de los Clubes 4 A⁸ del INTA.
- En la Escuela J. B. Alberdi se realizaron entrevistas a un técnico enólogo que se desempeña como Maestro de Enseñanza Práctica (MEP) y al Profesor de la Cátedra de Enoquímica, ambos relacionados con la elaboración de vinos caseros en la Escuela.
- Se agregó una consulta telefónica realizada el 30 de julio de 2009 a la Subdirección de Educación Técnica y Trabajo de la Dirección General de Escuelas (DGE).

Con la información cuantitativa y cualitativa obtenida a las encuestas realizadas a los elaboradores y a los consumidores, se realizó un análisis estadístico descriptivo con cruce de algunas variables de interés para la investigación y triangulación de datos cuantitativos y cualitativos⁹.

2.2 Selección de las muestras y utilización de la información

Para el análisis del eje productivo, se aplicaron las encuestas estructuradas a una muestra del total de inscriptos en el INV como elaboradores de vino casero de Lavalle. Esta muestra fue seleccionada al azar estratificada por distrito, es decir, teniendo en cuenta la representación territorial¹⁰. La muestra obtenida abarcó el 50% de los inscriptos.

Se utilizó el listado de elaboradores inscriptos en el INV proporcionado por el Área de Coordinación INV-Municipalidad de Lavalle. Este listado se cruzó con la información proporcionada por el Área sobre quiénes elaboraron hasta el 2007 (aunque sólo sea una vez, por ejemplo inscriptos en el 2007) y se armó un nuevo listado con sesenta y ocho elaboradores.

Es importante aclarar que la muestra de elaboradores está formada por treinta y tres casos de personas físicas y el caso restante corresponde a una institución educativa, la Escuela Juan Bautista Alberdi que incluye en su currícula la elaboración del vino casero por los alumnos de tercero y cuarto año del Polimodal.

El periodo de referencia para la obtención de información abarca de 2004 a 2007, o sea, desde el año en que comienzan a inscribirse en el INV los elaboradores de Lavalle.

⁸ Las 4 A significan amistad, adiestramiento, actitud y acción.

⁹ La información de la Escuela Alberdi tanto a nivel institucional como la recabada con la encuesta productiva, fue sacada del análisis para facilitar el tratamiento de la información del grupo, y se hace una breve recopilación en el Capítulo 3, pero basándose fundamentalmente en la entrevista realizada al encargado de la elaboración. La visión estratégica de los elaboradores que figura en la encuesta productiva no se incluye en la tesis porque se destina a un trabajo que se hará más adelante para comparar este aspecto con el trabajo de otra tesis de maestría (Preguntas N° 50. a) y b), 51. a), b) y c) del Anexo I).

¹⁰ Se ha incluido en esta muestra el distrito de Nueva California que pertenece al departamento de San Martín, pero conforma una misma unidad territorial con los distritos de la zona este de Lavalle.

La muestra de consumidores fue seleccionada a partir de las respuestas de los elaboradores encuestados sobre sus clientes regulares o habituales. La selección de los clientes regulares se realizó tomando todos los consumidores de afuera de Lavalle y realizando un sorteo por zona entre los que se encuentran en Lavalle. Cabe aclarar que no se entrevistó a ningún consumidor que compre vino casero en ferias, ni en puntos de la ruta porque no fueron citados por los elaboradores como consumidores habituales.

La muestra de referentes históricos se definió a partir de la información obtenida de los elaboradores encuestados. Con las respuestas obtenidas se definió una muestra de referentes históricos, de la que se seleccionaron las tres personas más nombradas por los elaboradores encuestados.

Capítulo 2: Desarrollo de la vitivinicultura y de los vinos caseros en el departamento de Lavalle

1. Características rurales del departamento de Lavalle

El departamento de Lavalle se ubica en el extremo noreste de la provincia de Mendoza, limita al norte con la provincia de San Juan, al este con la provincia de San Luis, al oeste con el departamento de Las Heras y al sur con los departamentos de Guaymallén, Maipú, San Martín, Santa Rosa y La Paz. El clima es árido, las precipitaciones llegan a los 168,1 mm anuales (menores al promedio provincial). La superficie del departamento es de 10.244 Km² (DEIE¹¹, 2008a).

La actividad agrícola intensiva bajo riego constituye la base económica del departamento; se cultivan en total 20.716 ha (2% de la superficie departamental) (DEIE, 2008c). En la zona de secano (sin riego artificial) predomina la actividad caprina de subsistencia (ver Mapa N° 1, Anexo II).

La vitivinicultura es una actividad productiva y económica asociada a la Región de Cuyo y especialmente a Mendoza; en Lavalle es la actividad principal.

El estudio abarca el área irrigada del departamento, en la que se consideran dos zonas diferenciadas por el establecimiento de la población, la organización de las actividades en el territorio y la distribución del agua para riego, la zona este y la zona oeste. La zona este comprende los distritos de Costa de Araujo, Gustavo André, El Carmen, El Plumero y Nueva California¹². La zona oeste incluye los distritos Villa Tulumaya¹³, San Francisco, La Palmera, Jocolí, Jocolí Viejo, Tres de Mayo, La Pega, El Chilcal, El Vergel y Las Violetas. Esta diferencia se establece en función de las zonas de riego definidas por el Departamento General de Irrigación (la zona este se encuentra en la 5° Zona de Riego y la zona oeste en la 4° Zona de Riego). Si se tiene en cuenta la cercanía de sus núcleos a la Capital de Mendoza, la zona oeste se encuentra a 36 km de la Capital, y la zona este a 56 km de la misma.

Lavalle es un departamento netamente rural; el 70% de la población vive en la zona rural (ver Cuadro N° 1, Anexo III), y sus actividades están estrechamente vinculadas al sector agropecuario. Es un territorio deprimido socialmente, con altos índices de pobreza en sus hogares rurales. Los problemas estructurales más importantes para su desarrollo son la escasez de recursos hídricos y la contaminación de este recurso por los desechos industriales y cloacales, además de

¹¹ Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas.

¹² Este último distrito pertenece al departamento de San Martín, que se incluye en la zona este porque las actividades del lugar se relacionan más con los distritos de Costa de Araujo y Gustavo André y por su proximidad territorial.

¹³ En este distrito se ubica la Villa Cabecera del departamento.

problemas de comunicación a nivel territorial. En el aspecto social, la educación, la salud y el acceso a la propiedad de la tierra son los aspectos más críticos que tiene la población rural (Bocco, 2005).

Del total de la población, 16.547 son varones (51,5%) y 15.582 son mujeres (48,5%, ver Cuadro N° 2, Anexo III).

Para 2001, de 31.993 personas, la población con NBI (Necesidades Básicas Insatisfechas) era de 10.068, que representa el 31,5% del total de la población del departamento. Este valor es muy superior al de la provincia que es de 15,4%, por lo tanto en Lavalle son mayores los índices de pobreza (DEIE, 2008b).

El 59,48% de la población es económicamente activa (21.298 personas) y 40,52% es no económicamente activa (8.628 personas). Del total de la PEA (Población Económicamente Activa), 9.664 personas se consideran ocupadas y 3.006 desocupadas. Entre la no económicamente activa, 1.257 personas están jubiladas o pensionadas, 2.053 son estudiantes y 5.318 están en otra situación (DEIE, 2008c). Bocco (2005) señala que entre los obreros permanentes, un alto porcentaje del trabajo no está remunerado¹⁴, especialmente los trabajadores familiares. Además, el mercado de trabajo en la zona rural de Lavalle se caracteriza por:

“... el trabajo en negro por el alto predominio del trabajo temporario y familiar, los salarios bajos, la escasa oferta de trabajo agrícola permanente, la inexistencia de mercados de trabajo alternativos por el escaso desarrollo de actividades no agrícolas, la alta estacionalidad de la demanda de empleo agrícola y el predominio del pago por jornal” (p. 28).

A nivel educativo, el 90% de la población no supera el nivel primario (9% la población no estudió, 31% no concluyó la escuela primaria y 50% sólo completó la primaria), siendo muy bajo el nivel de escolaridad. En cuanto a los siguientes niveles, el 6% tiene la secundaria completa, el 3% el terciario completo y el sólo el 1% ha completado la universidad (Bocco, 2005).

2. Evolución del sector agrícola y agroindustrial

La producción vitivinícola ha dado forma a un territorio donde habitan trabajadores de la tierra. El desarrollo de la viticultura en Lavalle se remonta, según registros históricos, al año 1866. Los primeros colonos del departamento se dedicaban principalmente a la ganadería (vacuna, caballar, mular, lanar y caprina) y también cultivaban alfalfa. Ese año se registran cultivadas 5.284

¹⁴ El 43% no recibe remuneración fija y al 22% de los trabajadores se le paga un porcentaje del salario en especies o con parte de la producción, según datos del Censo Nacional Agropecuario 2002.

cepas de viña en sistema de cabeza, a cargo de tres personas, quienes cultivaban vid como complemento de las actividades antes mencionadas.¹⁵

En 1880, debido al desarrollo del sistema de riego en la zona, se incrementa la producción agrícola, aunque la actividad principal era la producción de trigo. Recién a fines del siglo XIX comienza la expansión de la viticultura en Lavalle. Según el Anuario Estadístico de la Provincia de Mendoza de 1887, para ese año ya se cultivaban 70 ha de vid¹⁶. Aunque la etapa industrial no estaba todavía desarrollada; en la Planilla de Recaudación de Impuestos de la Receptoría de Rentas de Lavalle del año 1888, figura una vinería o local de venta de vinos, pero no existían bodegas. En el Segundo Censo Nacional de 1895, el cultivo de vid aumento a 117 ha y, en el Censo General de 1910, se registran las dos primeras bodegas. Para mediados del siglo XX, en 1957, el número de bodegas había aumentado a 9, con una elaboración de 74.000 hectolitros. Mientras que, para el año 1979, las bodegas se habían duplicado, registrándose 18 bodegas en el departamento de Lavalle (Maza, 1980).

En 2007, Lavalle produjo el 1,41% (\$438.235,3) del Producto Bruto Geográfico (PGB) de Mendoza. A nivel departamental, el 59,34% del PGB es generado por el sector agropecuario (fundamentalmente agrícola), el 13,44% por el sector de servicios sociales, comunales y personales (principalmente empleos públicos) y sólo el 4,19% por la industria manufacturera (agroindustrias, básicamente bodegas, ver Cuadro N° 3, Anexo III).

Según el Censo Nacional Agropecuario 2002, la superficie dedicada a la agricultura es de 20.716 ha, el sistema predominante a nivel agrario es la vid con 11.929 ha cultivadas (57,58% del total cultivado); 2.819 ha son de frutales; 3.810 ha son de hortalizas; 1.503 ha de forrajeras; 581 ha corresponden a bosques y montes implantados y el resto (74 ha) se destina a cereales para grano, viveros, cultivos para semilla y flores de corte. Entre los frutales, el principal cultivo es el olivo, seguido del ciruelo, el peral de primicia, y la uva para consumo en fresco. A nivel hortícola, el principal cultivo es el ajo y le siguen en importancia el melón, la sandía, la zanahoria, la cebolla, el zapallo y el alcaucil (DEIE, 2008c).

3. La vitivinicultura en Lavalle

Lavalle, como el resto de los oasis de Mendoza, tiene una larga tradición vitivinícola y el 99,68% de las uvas cultivadas son destinadas a la elaboración de vinos. En 2007, ocupa el 4° lugar

¹⁵ Padrón del 18 de Junio de 1866 (original en el Archivo Histórico de Mendoza, Carpeta 574, Sección Departamentales). (Maza, 1980).

¹⁶ El autor presenta la nómina de los primeros 12 propietarios que se acogieron a la Ley que eximía de impuestos por cultivar vid (Maza, 1980).

en la provincia teniendo en cuenta la superficie implantada con vid (se cultivan 14.011 ha según datos del INV del 2007), y el 5° lugar considerando la producción de uva (se producen 1.495.936 quintales métricos de uva para la vinificación) (DEIE, 2008c).

La estructura agraria en el sector vitícola de Lavalle se caracteriza por el predominio de la pequeña explotación vitícola con menos de 25 ha (92,39%). Teniendo en cuenta el tamaño de los viñedos, de 1.263 viñedos, 563 son minifundios (< 5ha), 338 son pequeñas explotaciones (de 5 a 10 ha), 266 son pequeñas-medianas (de 10 a 25 ha), 65 son medianas-grandes (de 25 a 50 ha) y 31 viñedos se consideran grandes explotaciones (> 50 ha) (INV, 2007).

La tradición vitícola del departamento se manifiesta en la edad de los viñedos. La mayor superficie cultivada corresponde a los viñedos de más de 25 años con 7.278 ha (51,94%), le siguen en importancia los que tienen de 4 a 8 años con 2.596 ha y de 9 a 15 años con 2.147 ha. Finalmente, con menor superficie figuran los viñedos de 1 a 3 años con 1.113 ha y de 16 a 25 años con 878 ha. Los sistemas de conducción también son tradicionales: predomina el parral con 7.736 ha, le sigue en importancia el espaldero alto con 4.519 ha y finalmente el espaldero bajo con 1.653 ha (INV, 2007).

Las variedades para vinificar que se destacan en Lavalle son: a) tintas: Bonarda con 1.934 ha y Syrah con 1.338 ha; b) blancas: Pedro Giménez con 1.607 ha y c) rosadas: Cereza con 2.051 ha y Criolla Grande con 1.158 ha (INV, 2007).

Con relación a la elaboración de vinos, en 2007 se elaboraron 699.404 hectolitros de vino, de los cuales 346.170 hl correspondían a vino blanco y 353.084 hl a vino tinto. Para el mismo año se elaboraron 490.089 hl de mosto (INV, 2007).

En el departamento hay 17 bodegas inscriptas en el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), 8 de las cuales son cooperativas (Norte Lavallino, Norte Mendocino, Norte Mendocino, Tulumaya, 3 de Mayo, Altas Cumbres, Moluches y Nueva California) y 9 bodegas particulares (ver Cuadro N° 4, Anexo III). Del total de bodegas inscriptas, sólo 13 elaboraron en el 2007 (INV, 2007).

El sector agroindustrial más dinámico es el representado por las cooperativas, las cuales a pesar de su pequeña escala, han logrado un incipiente afianzamiento de pequeñas cadenas productivas en el territorio. Su fortaleza está en la integración vertical que han alcanzado. Han logrado la integración del eslabón comercial a partir de la conformación en el año 1989 de una Federación de 2° grado (FeCoVitA, Federación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas). Las cooperativas vitivinícolas son las de mayor antigüedad y desarrollo en el departamento de Lavalle; en la provincia son más numerosas y tienen una cadena más compleja. Entre las características de los productores vitícolas asociados a las cooperativas es importante destacar que muchos de ellos no viven en Lavalle.

4. Reestructuración de la vitivinicultura en Mendoza

La vitivinicultura se ha constituido a lo largo de más de un siglo en la actividad económica principal de la provincia. En las distintas crisis que tuvo la actividad fue interviniendo el Estado, llegando a regular el crecimiento del sector y los volúmenes de vino para controlar el precio del vino y la rentabilidad de la actividad. Entre 1965 y 1975 se fomentó el cultivo de vid alcanzando en la década del '70 la mayor superficie de vid y el mayor consumo per cápita (Neiman y Bocco, 2001).

En los '80 se produce una crisis muy importante debido a cambios en el consumo del vino que lleva a una sobreproducción de uvas de baja calidad enológica, lo que conduce a su vez a la erradicación de una superficie importante de viñedos y al cierre de muchas bodegas (Neiman y Bocco, 2001). La crisis de los '80 modificó el escenario del sector vitivinícola porque desaparecieron muchos contratistas, pequeños y medianos productores, y bodegueros (Bocco y Dubbini, 2008).

En la década del '90 comienza la reestructuración vitivinícola que se da a nivel global y a nivel provincial lleva a una reconversión hacia la producción de uvas y vinos tintos de calidad, favorecida por el ingreso de capitales foráneos debido a la desregulación económica, como lo explican Bocco y Dubbini (2008). En la vitivinicultura se han incorporado innovaciones en el proceso y en la organización socio-económica para obtener una mejor calidad en los vinos que se insertan en el mercado mundial, elaborados de acuerdo a los gustos de los consumidores.

Se desarrollan nuevos conocimientos para incorporar los cambios en la producción que llevan a una reorganización y el surgimiento de nuevas relaciones entre los actores de la cadena. Todo esto ha llevado al desarrollo de un SIAL de vinos de calidad.

Es necesario hacer referencia a este importante fenómeno que ha afectado a toda la cadena vitivinícola a nivel provincial, debido a que ha determinado las características del contexto actual, y del proceso de crecimiento de la vitivinicultura donde se insertan los elaboradores de vinos caseros.

El marco de la reestructuración económica a nivel de la economía global, que se realiza también en el sector vitivinícola, asociado al nuevo modelo de calidad, le da dinamismo interno al sector de elaboradores de vino casero, porque se genera un nicho de mercado diferenciado por la cultura local, la tradición familiar, entre algunos aspectos que los definen. De esta manera, se articulan diferentes procesos locales con el sistema global vitivinícola.

5. El crecimiento del sector vinos caseros en el departamento de Lavalle

El vino casero es un vino tradicional, diferenciado, propio de las zonas vitivinícolas; es artesanal, realizado con uvas de *Vitis vinifera*, cultivadas con los sistemas de conducción de parral y espaldero. La elaboración del vino casero se realiza a pequeña escala.

Es un producto diferenciado del resto de los vinos, pero también tiene distintas expresiones según los procesos particulares que se han producido históricamente en cada territorio. Las diferencias se manifiestan en la relación con la producción de uva (propia, adquirida o cedida), el destino principal de la producción de uva (bodega o cooperativa), el destino de la elaboración de vino (autoconsumo y/o venta), el tipo de trabajo (familiar, en sociedad), la importancia de la actividad para el elaborador (complementaria o principal), la edad de los elaboradores (tercera edad, adultos, jóvenes), las tareas particulares durante la elaboración, la experiencia del elaborador en la actividad, el nivel de educación formal de los elaboradores, las características de la maquinaria utilizada (de hierro, de madera, de acero inoxidable), el grado de disponibilidad de la maquinaria (propia, préstamo, del grupo), el tipo de envase para el vino (damajuana, botella), entre los puntos más importantes.

También se encuentran diferentes expresiones a nivel de la organización social entre los territorios, por ejemplo se han formado Asociaciones formales de elaboradores. Otras actividades que se llevan adelante en este sector son la Fiesta del Vino Artesanal en San Juan o el Concurso de Vino de la Costa (en Berisso, Buenos Aires).

Lavalle se ha posicionado como un territorio con un crecimiento notable en la elaboración de vino casero; esto se debe fundamentalmente a la existencia de una larga tradición vitivinícola en el departamento, a la reforma institucional dentro del Instituto Nacional de Vitivinicultura para la normalización de la elaboración de los vinos caseros, a la activa participación del Municipio en el desarrollo de esta actividad productiva, y al contexto comercial favorable producido por la reestructuración vitivinícola en la provincia y en el país.

La elaboración de vino casero en el departamento es una actividad tradicional muy vinculada al desarrollo de la vitivinicultura industrial. En este sentido, muchos de los pequeños y medianos productores de vid, que viven en su finca, como los contratistas de viña¹⁷, han realizado desde hace mucho tiempo esta actividad artesanal junto a su familia: la de elaborar vino casero con parte de sus uvas para el consumo familiar y en algunos casos también para la venta. De esta manera, se aseguran la provisión del vino que consumen anualmente y, en el caso de venta, es una estrategia para aumentar los ingresos familiares y así mejorar la rentabilidad del cultivo de la vid.

¹⁷ El contratista de viña es una figura tradicional en la explotación vitícola, que trabaja bajo contrato un viñedo. En general, se le asigna un pequeño salario mensual y se le paga con el 18% de la producción de uvas. Su obligación es desarrollar todas las tareas culturales del viñedo y aportar la mano de obra, que proviene de su propia estructura familiar.

Esta estrategia ha sido muy importante para la economía familiar en los momentos de crisis de la vitivinicultura, cuando el precio del vino, y por ende el de la uva, eran tan bajos que no cubrían los costos de producción.

Esta tradición familiar se fue abandonando parcialmente por diversos factores relacionados a la comercialización del producto (no era reconocido legalmente por el INV), y a fenómenos sociales: el traslado del lugar de residencia de los productores hacia zonas urbanas, y el éxodo de los jóvenes a la ciudad en busca de actividades económicas más rentables.

Sin embargo, en las últimas dos décadas se han producido otros tipos de cambios en el medio rural, vinculados a lo que se denomina el fenómeno de la “nueva ruralidad”. Antiguamente, el productor de vid trabajaba sólo en la finca; mientras que, actualmente, para sobrevivir, muchos productores y sus familias combinan la actividad vitícola con otras actividades agrícolas, artesanales o de servicios, dando origen a hogares rurales con pluriactividad. Esta combinación de tareas o trabajos, les permite tener una estrategia diversificada para compensar posibles pérdidas por riesgo climático, o por oscilaciones en la demanda y en el precio de sus productos en el mercado (Muchnik y Velarde, 2002).

A partir de 2002, la tradición de elaborar vino casero se ha reactivado en el departamento como consecuencia de la aplicación de la Resolución C27/2002 del INV que reconoce al producto denominado “Vino Casero”, y habilita a sus elaboradores para comercializarlo en forma directa con marcas propias. En esta resolución también se definen el régimen de elaboración, la identificación y circulación de estos productos (INV, 2002). Los productores deben inscribirse como elaboradores de vino casero, y el INV asume la responsabilidad de realizar las inspecciones correspondientes en donde se controla y se respalda la calidad de este producto. Pasados estos controles, los habilita para la conservación y comercialización de los vinos.

La crisis económica de 2001-2002 provocó graves problemas sociales y dejó a parte de la población sin empleo y en grave situación de riesgo social. Este contexto socio-económico encuadró las acciones de los gobiernos locales, los que tuvieron que hacerse cargo de buscar soluciones para salir de la crisis.

En Lavalle, el gobierno local busca rápidas soluciones para paliar la situación de las familias rurales, y se convoca a los jóvenes afectados por el desempleo para realizar alguna actividad económica que pudiera generarles un ingreso, relacionada con la elaboración de alimentos artesanales (como mermeladas o algún tipo de conserva). A los varones del grupo no les gusta la idea, porque lo asocian a actividades femeninas, entonces la representante del Concejo Deliberante que los había convocado, les propone hacer vino, ya que muchos de estos jóvenes eran egresados de la escuela técnica-agraria local.

Ante la aceptación de su propuesta, el gobierno local se relaciona con el INV con quien arman un proyecto para el desarrollo de esta actividad en el departamento de Lavalle. El Proyecto se amplía a Programa y tiene por objetivo mejorar los ingresos de las familias rurales a través de la producción de vino casero. Este Programa se inserta en una política de desarrollo local específicamente orientada a este sector de la actividad vitivinícola departamental.

El Programa de Elaboración de Vinos Caseros de Lavalle nace en 2003, cuando la Municipalidad de Lavalle¹⁸ convoca a todos los productores que elaboran vino casero en el departamento a través de una agente local (vinculada al Municipio, al INV y a los elaboradores), para darles a conocer los alcances de la nueva Resolución del INV, inscribirlos y comenzar a trabajar en su implementación.

A partir de ese momento, el proceso de crecimiento del Programa fue muy dinámico. En 2004, se inscribieron los primeros elaboradores y se forma un grupo de 15 personas. Este número de participantes fue aumentando progresivamente con el transcurso de los años. En 2007, hay 37 participantes activos (de un total de 70 inscriptos)¹⁹, que son apoyados desde la Municipalidad de Lavalle, a través de las diferentes actividades programadas para desarrollar este sector productivo, como capacitaciones, degustaciones y viajes para promocionar y vender, en distintas ferias y eventos de Mendoza y de otras provincias, los vinos caseros elaborados por los productores de Lavalle.

Hasta 2007, se formularon dos proyectos importantes con el grupo de productores de vino casero para promover la innovación tecnológica y mejorar la calidad del producto. El primer proyecto tuvo por objeto obtener insumos y vasijas para la elaboración; en el mismo participaron 19 elaboradores, como explica la Municipalidad

“Cada productor ha recibido un aporte de \$ 1.100 en materiales y deberá realizar una devolución social con el 20% de su producción, la cual será destinada a una escuela secundaria con orientación agroindustrial. Se trata de la escuela Juan Bautista Alberdi, que utilizará la producción vínica para aplicar prácticas de aprendizaje en el laboratorio de análisis químicos” (Diario Los Andes, 2004g).

Posteriormente, el Programa incorpora una metodología de seguimiento y evaluación continua del mismo. Es así que, a partir de la evaluación del trabajo realizado entre el Municipio, el INV y los elaboradores al finalizar la elaboración de 2004, se obtiene como producto un diagnóstico de las necesidades de los elaboradores donde se llega a la conclusión de que es necesaria

¹⁸ En Mendoza la división geográfica coincide con la división política, es decir, el territorio departamental tiene sólo un gobierno municipal.

¹⁹ Según datos relevados hasta el inicio de la elaboración del 2008 (Área de Coordinación INV-Municipalidad de Lavalle). Se consideran participantes activos quienes han elaborado vino casero durante el 2007 y han presentado muestras de sus vinos en el Concurso de Vinos Caseros de Lavalle.

maquinaria moderna, para mejorar la elaboración y la calidad de los vinos caseros, y móvil, para poder compartirla entre los miembros del grupo. De esta necesidad detectada surge el segundo proyecto titulado “En búsqueda de la óptima calidad en la elaboración de vinos caseros”. Se recurre como fuente de financiamiento de este proyecto al Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, quien aprueba el proyecto, habilitando al INV para que asesore al Municipio en la compra de esa maquinaria. Se adquieren dos equipos enológicos móviles para utilizar por los elaboradores de las zonas este y oeste del departamento. La primera producción elaborada con esta maquinaria fue la correspondiente a la cosecha 2006. Paralelamente, se consiguen los recursos económicos para capacitación y administración del uso de los equipos, con el fin de hacer más eficiente la elaboración y que sea sostenible en el tiempo. Participaron de este proyecto 28 elaboradores.

En este proyecto se destaca que:

“Si bien el proyecto busca integrar a los elaboradores para que puedan mejorar su tecnología y por ende la calidad de los productos elaborados, cada elaborador continúa manteniendo su autonomía con sus vinos, que serán producto de sus uvas y de sus propias técnicas de elaboración, también tendrá sus propias marcas, clientes, etc” Área de Coordinación INV-Municipalidad de Lavalle (2004).

Desde el comienzo se planteó que

“La maquinaria será de uso cooperativo, a pesar de que no hay figura jurídica alguna que integre a los viñateros (...) Con una inversión de aproximadamente \$40.000, el Municipio adquirió dos máquinas molidoras con despalilladoras (las dos en acero inoxidable y con capacidad para procesar, cada una, alrededor de 1.200 kg/hora); dos prensas con canasto y bandeja (del mismo material); dos máquinas tapadoras manuales (una de las cuales dispone de un sistema de vacío y la otra, apta para botellas y damajuanas); una hidrolavadora; dos atomizadores que serán usados para desinfectar la maquinaria y las vasijas que se vayan a utilizar; y un compresor que va conectado al sistema de vacío de la máquina tapadora” (Diario Los Andes, 2006b).

Desde el punto de vista institucional el Programa también crece ya que, en abril de 2004, se crea el Área de Coordinación entre el INV y la Municipalidad de Lavalle, bajo la dependencia de la Dirección de Promoción Económica, es decir, con sede en la Municipalidad, que está ubicada en el distrito de Villa Tulumaya, villa cabecera del departamento. El Área es creada con la finalidad de desarrollar productos de origen lavallino de calidad, a través del acercamiento de los organismos públicos al productor de uva para vinificar (viticultor o viñatero), para beneficiarlo con más y mejores servicios. Desde la Dirección de Promoción Económica de la Municipalidad se realiza la búsqueda de nuevos mercados en ferias y rondas de negocios de otras provincias, tanto para el vino casero, como para el resto de los productos agropecuarios con los que trabaja el Municipio.

El Área se crea por un convenio entre el Municipio y el INV, y es la primera de este tipo en el país. Esta experiencia de desarrollo de vinos caseros expresa un proceso paulatino de crecimiento del poder local como consecuencia de la implementación de las políticas de descentralización, que comienzan a potenciar la sinergia entre las instituciones locales y nacionales en el marco concreto de un proyecto de desarrollo local que surge desde el territorio.

A partir del trabajo conjunto del Municipio con los organismos que se involucran en el Programa de vinos caseros, se va produciendo un proceso de división del trabajo y de roles. El Municipio aporta la gestión y los recursos para que el grupo de elaboradores pueda desarrollar su actividad de manera eficiente y organizada; el INV aporta sus profesionales que capacitan y brindan asesoramiento técnico enológico; el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación coordina con el Municipio la ejecución de proyectos con fondos descentralizados, y el INTA organiza y brinda capacitaciones en temas técnicos definidos por el grupo (fertilización, heladas, control de enfermedades).

Se da, en este caso, una articulación entre instituciones del Estado que trabajan a nivel nacional, y aquellas que lo hacen a nivel local. Esto ha permitido convertir el Programa de Elaboración de Vinos Caseros de Lavalle en un proyecto de desarrollo territorial con máximo control local, que se ejecuta con importantes apoyos nacionales.

La capacitación con los elaboradores se ha convertido en el punto de encuentro entre los elaboradores y las instituciones que participan del proyecto. Esto ha llevado a construir una visión conjunta (Morcillo, 2007) de la organización productiva y comercial, y de la generación de procesos de calidad.

Por otro lado, los elaboradores de vinos caseros, que conforman el núcleo central de este Programa, han ido mejorando sus procesos productivos, han crecido en estrategias comerciales y han ido construyendo sus formas organizativas, junto con el apoyo de los organismos públicos involucrados, y esto se manifiesta en los siguientes hechos:

- En 2007, el Programa y el Concurso de Vinos Caseros de Lavalle son declarados de interés departamental y en el 2009 son declarados de interés provincial.
- A mediados de 2008, se crea la Asociación Elaboradores de Vinos Caseros de Lavalle.
- En 2009, se realiza el 7º Concurso de Vinos Caseros de Lavalle, enmarcado por el 1º Seminario Nacional de Vinos Caseros, en el que participaron las instituciones que trabajan en el sector y los elaboradores de las distintas zonas del país.

Según datos de la Dirección de Promoción Económica del Municipio, los elaboradores de Lavalle en 2008 eran setenta y uno, *“En promedio elaboraron 1.549 litros por productor en la*

temporada 2007/2008” (DEIE, 2008d). Las variedades más elaboradas son Bonarda entre las uvas tintas y Torrontés entre las uvas blancas (con 30% y 18% respectivamente) (ver Cuadro N° 5, Anexo III y Gráfico N° 1, Anexo IV).

Según el INV, el 40% del vino casero que se elabora en el Oasis Norte Centro de la Provincia es de Lavalle (El Sol, 2008)²⁰.

6. Estadísticas generales de vinos caseros

A nivel nacional, *“Durante el año 2008 se elaboraron 961.653 litros y se liberaron para el consumo 956.153 (...) En el 2006 se registra la máxima elaboración con un total de 1.172.977 litros liberándose al consumo 1.005.592”* (INV, s/f). La diferencia de 8.500 derramados representa el 0,88% de la elaboración total en 2008; en 2006, la diferencia es de 167.385 litros derramados y representa el 14,27%. Esto quiere decir que, aunque 2006 fue el año en que se elaboró más vino (en todo el período analizado), hubo problemas con la calidad porque el 14% del vino no fue apto para el consumo. Esto mejoró en 2008, no llegando al 1% el vino derramado.

En cuanto a una caracterización general del vino casero, *“El 90% del vino elaborado es de color tinto (...) El 90% del vino casero se fracciona en botellas y el resto en damajuanas”* (INV, s/f). En 2008, más de la mitad de los elaboradores de vino casero se encuentran en Mendoza, siendo la provincia que más se destaca junto a San Juan (ver Cuadro N° 6, Anexo III y Gráficos N° 2 y N° 3, Anexo IV).

A nivel país, se destacan los departamentos los departamentos mendocinos de San Rafael, Lavalle, General Alvear y San Martín con mayor número de inscriptos. Estos cuatro departamentos representan el 40% del total de inscriptos en el país (ver Gráfico N° 4, Anexo IV).

En Mendoza, los elaboradores se localizan principalmente en San Rafael con 186 inscriptos, y en orden de importancia siguen Lavalle (64 inscriptos), General Alvear (57 inscriptos) y San Martín (45 inscriptos), representando los cuatro departamentos el 77% de los inscriptos a nivel provincial, tanto en 2008 como en 2009 (ver Cuadro N° 7, Anexo III).

²⁰ Este dato es proporcionado por la Delegación Mendoza que abarca los departamentos de Maipú, Luján de Cuyo, Las Heras, Guaymallén, San Carlos, Tupungato y Tunuyán.

Capítulo 3: Actores locales del SIAL vinos caseros

El sistema de producción de vinos caseros en Lavalle es considerado un Sistema Agroalimentario Localizado (SIAL) debido a que la producción y elaboración de este tipo de vinos tiene una larga historia de arraigo al territorio lavallino. Es decir, que su proceso de desarrollo es tan antiguo como la existencia del cultivo de la vid en el departamento. A lo largo de esta historia, se adaptaron y crearon distintos saberes y técnicas para la elaboración de vinos caseros, heredadas de los primeros inmigrantes de origen europeo que se establecieron en el territorio.

El crecimiento y el nuevo dinamismo de este SIAL en Lavalle se basa en el anclaje territorial de este producto tradicional y en la apropiación de los recursos locales para la producción de vinos caseros por los propios actores territoriales: las familias rurales elaboradoras de vinos caseros.

1. Los actores locales: los elaboradores de vinos caseros²¹

1.1 Características socio-demográficas de los elaboradores

El grupo de elaboradores que conforman la muestra está formado por 26 varones y 7 mujeres, lo que muestra la incipiente participación de las mujeres en una actividad tradicionalmente masculina. El 48% reside en la zona este del departamento; un 39% en la zona oeste y el 12% restante reside fuera del departamento, pero el lugar de elaboración está dentro del territorio lavallino²² (ver Cuadro N° 8, Anexo III). La mayor cantidad de elaboradores varones reside en los distritos de Costa de Araujo, Gustavo André y Villa Tulumaya. Las mujeres residen en la zona este, en los distritos de Costa de Araujo (5 mujeres) y Gustavo André (2 mujeres) (ver Cuadro N° 9, Anexo III).

El 41% de los elaboradores lavallinos vive en los distritos con mayor densidad de población y de mayor desarrollo urbano del departamento: Costa de Araujo y Villa Tulumaya. Otro 17% vive en el distrito rural de Gustavo André, con escaso desarrollo urbano pero estrechamente ligado a Costa de Araujo por relaciones de proximidad, por lo que participa del dinamismo de esta unidad

²¹ Para el análisis de los actores locales que se dedican a la elaboración de vinos caseros, se tomó una muestra al azar conformada por 33 elaboradores y sus respectivas familias, que representan el 50% de los elaboradores inscriptos en el INV para el departamento de Lavalle (ver Capítulo 1, punto 2.2, p. 25).

²² Los elaboradores que no residen en Lavalle, tienen finca en este departamento y es allí donde se encuentra el lugar de elaboración, tres viven en departamentos del Gran Mendoza. Sólo un elaborador no vive en Mendoza y reside en Buenos Aires.

territorial. En el resto de los distritos la distribución de los elaboradores es más pareja (ver Cuadro N° 9, Anexo III y Gráfico N° 5, Anexo IV).

Con relación a la edad de los elaboradores, el 48% tiene entre 30 y 50 años y un 18% menos de 30 años. O sea que el 67% de los elaboradores tiene menos de 50 años (ver Cuadro N° 10, Anexo III).

Si se tiene en cuenta la distribución de edades por sexo, se observa que las mujeres tienen entre 30 y 50 años de edad (57%). En cambio, los varones abarcan mayores rangos de edad, siendo el más joven de 23 años y el mayor de 75 años de edad. En ambos grupos predominan elaboradores menores de 50 años (ver Cuadro N° 10, Anexo III), lo que le da mucha potencialidad al grupo para proyectarse al futuro.

Con relación al nivel educativo de los elaboradores, el 61% tiene estudios secundarios completos y de éstos casi la mitad tiene algún nivel de estudios terciario y/o universitario (ver Cuadro N° 11, Anexo III). Para las características del departamento, con altos niveles de pobreza y bajo nivel educativo en su población (el 31 % tiene primaria incompleta y el 50% sólo completó la primaria), los niveles de estudios que presenta el grupo de elaboradores de vinos caseros supera ampliamente el nivel de estudios primario alcanzado por la mayoría de la población departamental.

La mitad de los elaboradores con secundario completo tienen el título de Técnico Agrario y Enólogo (ver Cuadro N° 12, Anexo III). Estos estudios les han aportado el conocimiento técnico para la elaboración de vino casero. Los elaboradores con terciario completo son tres mujeres, una de ellas es Técnica Superior en Turismo, otra es Técnica en Comercialización y la tercera es Maestra de Enseñanza Común. Los elaboradores con universitario completo son tres varones y tienen el título de Ingeniero Agrónomo, dos de ellos son también Técnicos Agrarios y Enólogos. Entonces, los títulos de los niveles secundario y universitario tienen más vinculación con las actividades agrarias que el terciario.

Del total de 10 elaboradores que tienen el título de Técnico Agrario y Enólogo de la Escuela Juan Bautista Alberdi, el menor tiene 23 años y el mayor tiene 51 años. Esto significa que la escuela desde hace tiempo aporta recurso humano capacitado en enología como recurso local, y se verifica en que participan técnicos enólogos de prácticamente todas las edades, aunque la mayoría tiene hasta 50 años. Esta escuela es la única Escuela Técnica Agraria con especialidad en Enología del departamento, se localiza en Costa de Araujo pero, dada su relativa cercanía con la zona oeste, se puede decir que influye en toda el área regada del departamento. Esto quiere decir que, en el desarrollo del Programa de vinos caseros, se ha captado población con importante capital humano desarrollado en este establecimiento educativo.

1.2 Actividad laboral de los elaboradores

Con relación a la condición de actividad sólo 4 elaboradores varones tienen más de 65 años y son jubilados o pensionados. El 88% restante pertenece a la categoría de la población económicamente activa (o sea que tienen entre 18 y 65 años de edad, los varones, y entre 18 y 60 años de edad, las mujeres).

La mayor parte de los elaboradores (88%) realiza alguna actividad económica además de la elaboración de vino casero (ver Cuadro N° 13, Anexo III), o sea, 29 elaboradores.

Dentro del grupo de los 4 elaboradores que no realizan ninguna otra actividad económica, dos estudian (se trata de un varón y una mujer); otra mujer se desempeña como ama de casa, es decir, que realiza las tareas domésticas y reproductivas del hogar; y otro varón sólo se dedica a elaborar vinos caseros²³. Para estos elaboradores, la producción de vinos caseros representa sus únicos ingresos.

En el caso de los 29 elaboradores que tienen otra actividad económica, el 90% (26 elaboradores) obtiene sus ingresos principales de aquella actividad y no de la elaboración de vinos caseros (ver Cuadro N° 14, Anexo III). O sea, que esta producción artesanal, que es estacional porque se concentra en determinados meses del año, representa sólo un ingreso complementario para el conjunto de elaboradores y sus familias.

Los 3 casos de elaboradores que tienen otros trabajos, pero esos salarios no constituyen sus ingresos principales, corresponden a una mujer que es tesorera en una biblioteca popular, a otra mujer que es empleada de una bodega y a un varón que se autodefine como “viñatero”²⁴.

Un alto porcentaje de elaboradores realiza dos actividades económicas (67%); es decir, tiene una actividad económica y elabora vinos caseros, lo que también confirma, como ya se mencionó, que la elaboración de vino casero es una actividad complementaria (ver Cuadro N° 15, Anexo III).

La mayor parte de los elaboradores trabaja en el sector primario agrícola (61%) y, en menor medida, en el sector agroindustrial (18%) y de servicios no agrarios (18%). Es decir, que en el 80% de los casos la actividad principal del grupo coincide con la principal actividad económica del departamento, que es la agricultura y la agroindustria.

Utilizando la clasificación de las actividades económicas y poniendo el foco en la cadena vitivinícola, la mayor parte de los elaboradores trabaja en el sector agropecuario (79%²⁵, ver Cuadro N° 16, Anexo III) y, dentro de este grupo, priman los trabajos en vitivinicultura (64%).

²³ En este último caso, su emprendimiento tiene un mayor desarrollo, tanto en volumen de venta como en circuitos de comercialización, que el resto del grupo.

²⁴ “Viñatero” es un término local que significa que se dedica al cultivo de vid. Proviene de la palabra “viñedo”.

Casi la mitad de los elaboradores se dedica al cultivo de la vid (48%, ver Cuadro N° 16, Anexo III): doce de ellos dicen que son “viticultores” y cuatro se autodenominan “viñateros”²⁶. Otros 5 productores declaran trabajar en la actividad vitivinícola, porque 4 sólo elaboran vinos caseros y la quinta realiza otra actividad aparte de la elaboración.

La mitad de los varones elabora y realiza una actividad en el sector primario agrícola, mientras que las mujeres que elaboran y realizan otra actividad lo hacen en el sector de servicios no agrarios (57%).

Ninguna mujer declara realizar más de dos actividades laborales. Esto se debe a que el nivel de actividad de las mujeres es mayor porque desempeñan las tareas domésticas, un trabajo invisible, la mayoría de las veces, y por el cual no se percibe un salario. Con excepción de dos casos, todas las elaboradoras son integrantes de una familia donde los ingresos principales vienen de la actividad del padre o del marido. En el grupo estudiado, y a diferencia de los varones, cuando la mujer trabaja lo hace en actividades no relacionadas con lo agrario, sino con el comercio, la docencia u otros servicios, lo que muestra que las actividades del campo que requieren todavía una gran fuerza física, son desempeñadas tradicionalmente por los varones, reduciéndose el mercado de trabajo para la mujer en el sector agrario.

Cuando la elaboración de vinos se combina con otras tareas o trabajos, aumenta la pluriactividad de las familias. Por otro lado, la combinación de la elaboración con el agroturismo por parte de una familia elaboradora de vinos caseros, confirma la aparición del fenómeno de multidimensionalidad de los espacios rurales en el departamento de Lavalle. El campo se convierte no solamente en un espacio de producción de alimentos sino también en lugar de esparcimiento.

Si se analiza la posición de los elaboradores en la estructura familiar, el 73% son jefes de hogar; es decir, son el sostén económico de sus familias (ver Cuadro N° 17, Anexo III). Prácticamente todos son de sexo masculino (96%) y en un sólo caso la jefatura de familia es asumida por una mujer elaboradora.

En el 27% restante de los casos (que corresponde a 9 elaboradores) son miembros de familia pero no jefes de hogar. La mayoría de las mujeres (6) se encuentran dentro de esta categoría. En estas 9 familias a las que pertenecen los elaboradores que no son jefes de hogar, también en sólo un caso la jefa de familia es una mujer no elaboradora.

De los 5 elaboradores que sólo se dedicaban a la producción de vinos caseros, 4 de ellos se encuentran en este grupo. Se puede deducir que la elaboración de vinos caseros es una actividad

²⁵ Este valor corresponde a la sumatoria de las actividades vitícola, vitivinícola y otra agropecuaria.

²⁶ Estos dos conceptos son sinónimos, pero el primero proviene del ámbito académico y el segundo del lenguaje popular, lo que muestra el predominio de elaboradores con formación técnica en las ciencias agrarias.

productiva que sirve para incorporar al espacio de trabajo a miembros de las familias que no están insertos en el mercado laboral.

En el caso de los 3 varones, son jóvenes y no tiene otra actividad económica. Por lo que su dedicación a la elaboración de vinos caseros viene a complementar los ingresos familiares del jefe de hogar. En el caso de las dos mujeres complementan su trabajo de elaboradoras con otras actividades laborales (una trabaja en el comercio y la otra es celadora de escuela).

Con relación al tipo de familia de los elaboradores se las ha diferenciado entre familias agrícolas y no agrícolas (Bocco, Martín y Pannunzio, 1999). Las familias de los elaboradores son agrícolas debido a que, en el 76% de los casos estudiados, los ingresos provienen de la agricultura y sus jefes de hogar trabajan en esta actividad (25 jefes de hogar). Dentro de este grupo (25 elaboradores), el 80% está vinculado directamente con la producción de vid, ya sea como productores o como trabajadores. En otro 12% de los casos, los jefes de familia trabajan en actividades agroindustriales y de servicios del sector agrario, por lo que también son considerados como familias vinculadas al sector de producción de alimentos. Solamente el 12% restante son familias no agrícolas y que corresponden a los 4 jefes de hogar que trabajan en otras ramas de actividad fuera del sector agropecuario y agroindustrial (ver Cuadros N° 18 y N° 19, Anexo III). En síntesis, el 88% de las familias de los elaboradores pertenecen a unidades domésticas vinculadas a la producción de alimentos en el sector agrícola.

Si se analiza el perfil laboral de los jefes de familia que no elaboran vinos caseros ellos directamente sino que esta tarea está en mano de algún otro miembro de la familia, en 8 de los 9 casos los jefes de hogar no elaboradores trabajan en el sector agrícola y agroindustrial; en 6 casos, vinculados con la producción de uvas y de vinos (ver Cuadro N° 19, Anexo III).

El 82% del total de jefes de hogar (24 elaboradores y 3 no elaboradores) son pluriactivos, es decir, realizan alguna actividad que complementa la principal, incluyendo la elaboración de vino casero.

1.3 Vinos caseros, pluriactividad y uso del tiempo

Las familias de los elaboradores de vino casero se dedican principalmente a la agricultura. Como se ha analizado, en general, los elaboradores y sus familias son pluriactivos porque desarrollan otras actividades económicas aparte de la elaboración de vinos caseros.

A modo de resumen, se hace una clasificación de todas las actividades económicas (incluida la elaboración de vino casero) que constituyen el perfil de pluriactividad de los elaboradores en edad activa:

A. Sector agrario y agroindustrial

- 1) Producción primaria: viñatero, horticultor, olivicultor, productor de alfalfa, encargado de finca, administrador de finca, asesor técnico, obrero temporario, mantenimiento en finca, puestero y apicultor.
- 2) Producción secundaria: elaboración de vino casero, administrador de bodega, control de cosecha, metalúrgico e industrial.
- 3) Servicios: turismo rural y tomero.

B. Sector no agrario

- 1) Servicios: mecánico, comerciante, docente, celadora, tesorera, servicio doméstico, servicios petroleros y empleado público.

El fenómeno de pluriactividad está estrechamente asociado con la disponibilidad de tiempo para la elaboración de vino casero. En general, los elaboradores le dedican el tiempo necesario a la elaboración de vinos. Esto se debe a que la elaboración es una actividad estacional que demanda mucha dedicación en un periodo de tiempo corto, o sea en otoño, a continuación de la vendimia, a lo que se va a denominar “uso de tiempo estacional”. No obstante ello, es interesante analizar las distintas situaciones que plantean los elaboradores con relación a la disponibilidad de tiempo para la elaboración de los vinos, por el perfil de pluriactividad que tienen. Se destacan, al menos, tres fenómenos asociados: 1) se usan distintos tipos de tiempos (tiempo libre, tiempo de trabajo y tiempo estacional); 2) hay actividades laborales más compatibles con el tiempo de trabajo concentrado estacionalmente que requiere la elaboración de vinos caseros y 3) el tiempo se puede convertir en un factor limitante para la producción de vinos caseros.

Con relación al primer fenómeno, se presentan dos casos distintos:

- 1.a Para los que no tienen ninguna actividad laboral, el tiempo de elaboración consume el tiempo libre: *“Me dedico a eso nada más, me sirve de pasatiempo”*.
- 1.b Para los que tienen otras actividades laborales, el tiempo de elaboración es tiempo de trabajo adicional, que se agrega al de otros trabajos: *“Lo hago en turno contrario, cuando no trabajo o el fin de semana”*; *“...en la tarde puedo, y sábados y domingos”*.

Con relación al segundo fenómeno, se diferencian las actividades laborales según su grado de compatibilidad con la elaboración de vinos caseros:

- 2.a Las actividades agrarias son las que permiten más flexibilidad en el uso del tiempo de trabajo para la elaboración: *“Dispongo del tiempo necesario”*. *“Sólo me dedico a la finca”*. *“Me manejo de forma independiente”*. *“Me dedico a eso cuando está la elaboración”*.

2.b Los casos más críticos se presentan cuando la actividad laboral principal no está vinculada con la actividad agraria y hay incompatibilidad en el uso del tiempo de trabajo estacional: *“Me ocupan la mayoría del tiempo las mesas de exámenes“*. *“No tengo tiempo suficiente debido al trabajo en el taller”*. *“Aunque estoy medio ajustado con los demás trabajos”*. *“Con reuniones se complica cuando uno elabora”*.

2.c Ciertas tareas específicas de la elaboración requieren, durante un periodo de tiempo corto, mucha dedicación, como la etapa del fraccionamiento. Al respecto, uno de los elaboradores explica:

“...tenés que dedicarle muy mucho tiempo. Y no podés dejar un envase a medio llenar, porque corré el riesgo que se pique, (...) Nosotros tenemos una costumbre que comenzamos un bidón de vino y sacamos todo, ahí nomás lo fraccionamos, tenemos ahí nomás las damajuanitas para ese bidón, todas limpiecitas, desinfectadas, (...) entonces no tenés problemas. (...) mientras menos cámara de aire tenga mejor”.

El último fenómeno se relaciona con estrategias para convertir la limitante de tiempo en una posibilidad real de elaboración:

3. En estos casos, se adapta la escala de producción y el ritmo de trabajo al tiempo disponible o se busca ayuda en la familia: *“Es poca la cantidad de vino que hacemos”*. *“Recibo mucha colaboración y estoy organizado”*. *“Para lo que hago sí (dispongo de tiempo), pero me gustaría dedicarle más”*.

En resumen, el manejo del tiempo por los elaboradores les permite, en la mayoría de los casos, disponer del tiempo para desarrollar la actividad (24 casos, o sea 73%, ver Cuadro N° 20, Anexo III), con las limitaciones ya analizadas. La actividad específica de elaboración tiene algunas características propias (es una actividad “estacional”²⁷ e intensiva, de pequeña escala, y es un trabajo que no se hace sólo sino que se recibe colaboración), que hacen posible combinarla con otras tareas y trabajos. Pero, por otro lado, tiene otras especificidades que limitan su expansión porque es una actividad secundaria para casi todos los elaboradores²⁸, que puede llegar a ser incompatible con otras actividades. Muchas veces, cuando no se dispone del tiempo suficiente, se generan tensiones propias de la competencia por el uso del tiempo y la mano de obra con las otras actividades que forman parte de su estrategia de pluriactividad.

²⁷ Se puede considerar estacional porque las tareas que demandan mayor trabajo se concentran principalmente en la época de cosecha y molienda de la uva, pero la producción de uvas y la elaboración del vino casero requieren una dedicación continua durante todo el año.

²⁸ La cantidad de vino que elaboran y por lo tanto el tiempo que le dedican, están limitados por el volumen permitido en la Resolución, lo que sumado a la rentabilidad económica de la actividad definen a la actividad como complementaria.

2. La unidad doméstica de producción: la integración de los eslabones de la pequeña cadena agroalimentaria de vinos caseros

La estructura organizativa de la familia agrícola es la base sobre la que funcionan estas pequeñas unidades domésticas de producción de vinos caseros. En general, hay un alto grado de integración de las distintas etapas de la producción dentro de la misma unidad doméstica, es decir, que dentro de su estructura se desarrollan todos los eslabones de la cadena productiva (desde la producción de uvas hasta la comercialización de los vinos); son pocos los casos que no integran la producción de uva para el vino casero. Pero sí en todas las unidades productivas se elabora el vino casero; por esta razón, el foco de análisis está puesto en esta etapa. Además, los elaboradores de vino casero son definidos en la Resolución del INV como las personas que están a cargo de la elaboración; por esta razón, en la encuesta que se aplicó, se recabó información de las dos unidades de análisis: la familia y el elaborador.

El INV inscribe como elaborador de vino casero a la persona que elabora el vino casero. Sin embargo, en algunos casos es común que se inscriba más de un elaborador por familia, por esto se han dividido los elaboradores en dos categorías: aquéllos que tienen unidades domésticas de producción unipersonales y aquéllos que tienen unidades domésticas de producción ampliadas²⁹ a otros miembros de la familia (ya sea nuclear o extensa). En este último caso, no se tiene en cuenta si comparten o no recursos materiales (materia prima, lugar de elaboración, insumos, maquinaria) y tareas del proceso de elaboración (en las etapas de producción, elaboración y comercialización). Por este motivo, el número de elaboradores inscriptos no coincide con el número de unidades domésticas de elaboración. Las unidades familiares son 28, de las cuales 16 son unipersonales y el resto tiene más de un miembro de la familia como elaborador inscripto: en 8 casos hay 2 inscriptos, en 2 casos hay 3 inscriptos y en otros 2 hay 4 inscriptos.

La elaboración de vino casero, al ser una elaboración de pequeña escala y artesanal, es familiar. Es decir, que no incorpora mano de obra asalariada, salvo contadas excepciones.

Los familiares que forman parte de la unidad doméstica de producción de vinos caseros son, en general, el padre, la madre, los hijos, los hermanos, los yernos, los cuñados y los sobrinos. Es decir, que la familia nuclear se apoya en la ayuda de la familia extensa para la elaboración.

²⁹ Algunos elaboradores producen de manera conjunta con sus familiares que también están inscriptos en el INV porque forma parte de una estrategia para mejorar la rentabilidad de la actividad; en estos casos, sólo uno de ellos está a cargo de la elaboración y maneja la información sobre el proceso productivo.

Si se analiza la integración de esta pequeña cadena agroalimentaria dentro de la unidad doméstica, en el grupo estudiado hay veintiséis integradas porque tienen sus propias explotaciones con viñedos o “fincas” y el 85% ocupa mano de obra familiar en la elaboración.

2.1 La explotación agrícola: la producción de uvas para vinos caseros

La mayoría de las veces, las familias elaboradoras producen las uvas destinadas a vinificación y elaboración de vinos caseros en sus propios viñedos. En el departamento de Lavalle, este sistema de producción vitícola es un sistema de producción tradicional y no hay diferencias entre la producción la uva con destino industrial (o sea, destinada a la elaboración de vinos en bodegas) de la destinada al vino casero.

Sin embargo, es en el momento de la cosecha de la uva³⁰ donde comienzan a diferenciarse las uvas que irán para la vinificación en bodega de las destinadas a la elaboración de vinos caseros. En el caso del vino casero, se usan distintos criterios; algunos productores hacen cosecha tardía, otros temprana, algunos cosechan por variedad de uva y otros tienen hileras destinadas exclusivamente al vino casero.

Los viñateros más pequeños, generalmente, manejan los viñedos con la mano de obra familiar. Y, estos mismos familiares, son los que posteriormente participarán en la elaboración del vino casero.

En el grupo estudiado, una gran parte de los elaboradores son productores de uva (79%), aunque un poco más de la mitad no vive en la explotación agrícola (54%, ver Cuadro N° 21, Anexo III), pero todos tienen finca en Lavalle³¹, esto quiere decir que el vínculo al territorio se explica por tener la unidad productiva y/o la residencia en el departamento. Si se tienen en cuenta ambos tipos de vínculos, la mayoría de los productores tiene un gran arraigo al territorio, porque viven en la finca, en el mismo distrito o en la misma zona de la finca (81%). El distrito de Costa de Araujo es el que se destaca por poseer la mayor cantidad de productores que viven en la finca (ver Cuadro N° 22, Anexo III y Gráfico N° 6, Anexo IV).

La mayoría de estos productores tiene una sola explotación o finca con viñedos (88%), y sólo tres productores tienen dos fincas. Con relación al tamaño de la explotación agrícola (ver Cuadro N° 23, Anexo III), casi todos los productores tienen menos de 25 ha (88%). Gran parte de

³⁰ La cosecha de las uvas es también llamada vendimia. En el caso de elaborar vino casero, se cosecha medio día porque el resto del día se realiza la molienda, ambas tareas son realizadas por las mismas personas.

³¹ Incluye el distrito de Nueva California, departamento de San Martín.

ellos son minifundistas (o sea que tienen menos de 5 has) y pequeños productores (62%) con fincas de 5 a 10 has. Pero es el minifundio el estrato que predomina.

Si se analiza la distribución espacial por estratos, el minifundio está presente en todos los distritos del departamento, aunque con un cierto predominio en la zona este y las fincas de mayor tamaño tienden a predominar en la zona oeste del departamento (ver Cuadro N° 24, Anexo III y Gráfico N° 7).

2.2 Características de los viñedos de los productores de vinos caseros

La superficie total de las fincas de los elaboradores suman 347 ha (ver Cuadro N° 25, Anexo III); pero sólo 271 ha están cultivadas. De éstas, 171 ha tienen vid y 100 ha tienen otros cultivos. O sea, que se dan ciertos patrones de diversificación productiva. Un poco más de la mitad de las fincas cultiva exclusivamente vid (54%); en cambio, en todas las fincas que tienen otro cultivo, el 70% de la superficie cultivada corresponde a vid. Esto quiere decir que la viticultura es la actividad principal y, generalmente, el otro cultivo es una actividad secundaria en la finca.

En un poco más de la mitad de las fincas hay diversificación de la producción (58%, ver Cuadro N° 26, Anexo III), estas fincas tienen vid y otro cultivo, la otra mitad tiene sólo el cultivo de vid. Un alto porcentaje de los que han diversificado son productores pequeños-medianos (los que tienen fincas de 11 a 25 ha y representan el 40%, ver Cuadro N° 26, Anexo III), pero con sólo un cultivo. Los que tienen más cantidad de cultivos son los medianos-grandes (de 26 a 50 ha) con tres cultivos. Los minifundistas y pequeños productores tienen la vid consociada con el olivo (el olivo está intercalado entre las hileras de vid), estas fincas son más tradicionales. Analizando la cantidad de productores que han diversificado del total de productores por estrato, casi todos los productores que tienen más de 11 ha han diversificado la producción (pequeños-medianos, medianos-grandes y grandes). Los otros cultivos complementarios a la producción de uva para vinificar son: olivo, uva de mesa, membrillero, alfalfa, melón, ciruelo, duraznero, ajo, cebolla y zanahoria. Entonces, a medida que aumenta la superficie de las fincas, los productores tienen la posibilidad de diversificar la producción orientada al mercado; al contrario, los productores muy chicos tienen la limitante estructural de la superficie y sus estrategias de diversificación están orientadas al autoconsumo.

Las variedades de uva Bonarda, Cereza y Pedro Giménez son las más cultivadas para el vino casero (27%, 20% y 12% respectivamente, ver Cuadro N° 27, Anexo III y Gráfico N° 8, Anexo IV), y pueden destinarse a un vino varietal. Le siguen en importancia Cabernet y Syrah que son variedades nuevas. La variedad Pedro Giménez está presente en casi todas las fincas, pero

disminuye al aumentar el estrato de superficie, Bonarda sólo está presente en las fincas que tienen hasta 25 ha; los estratos con mayor superficie puede diversificar más sus variedades de uva.

El 23% de los productores cultiva seis variedades de uva lo que indica una gran diversificación varietal (ver Cuadro N° 28, Anexo III); además, el 58%, cultiva de dos a cuatro variedades.

Un poco más de la mitad de la superficie con vid está conducida en espaldero. Aunque la mayoría de las fincas tienen parral y espaldero en la misma finca (54%, ver Cuadro N° 29, Anexo III). Lavalle es parte de una región con condiciones óptimas para el cultivo de variedades de mayor productividad. La mayor radiación solar de la región permite cultivar variedades más vigorosas y productivas, y el parral es el sistema de conducción tradicional que sostiene esta productividad. Por lo tanto, las variedades y el sistema de conducción están relacionados con las condiciones agroclimáticas de la zona. Pedro Giménez y Cereza, variedades de alta productividad, están conducidas en parral; en cambio, Bonarda, Cabernet y Syrah se conducen más en espaldero (ver Cuadro N° 30, Anexo III).

2.3 Organización del trabajo para la producción de uvas

Para el análisis de la organización del trabajo en la finca, para la producción de uvas, se han tomado sólo los casos de los elaboradores que tienen finca y viñedos propios y usan esas uvas para la elaboración de vinos caseros (o sea, 26 de los 33 elaboradores de la muestra). Del total de fincas, veinte son unidades familiares (77%) porque manejan el viñedo con mano de obra familiar.

La demanda de trabajo en los viñedos es variable a lo largo del año, debido a las necesidades de la planta y a las características de los trabajos culturales sobre el viñedo. Por ello, se han diferenciado dos formas de trabajo: el permanente (durante todo el ciclo productivo de la planta) y el temporario o transitorio (sólo en algunos meses o épocas del año).

Por otro lado, el análisis de la organización y división del trabajo en los viñedos, muestra las estrategias de uso de la fuerza de trabajo familiar y el papel desempeñado por los distintos miembros de la familia.

El ciclo del cultivo de la uva abarca todo el año; sin embargo, como se mencionó, hay cierta estacionalidad en algunas tareas que demandan fuerza de trabajo estacional suplementaria (como poda y cosecha) o bien, hay tareas que se hacen en forma discontinua a lo largo del ciclo productivo (como el riego), por lo que también se ocupa fuerza de trabajo temporaria.

El trabajo en la finca es realizado por productores, familiares del productor y obreros, que pueden trabajar tanto permanente como temporariamente.

2.3.1 División del trabajo familiar en los viñedos

Para el análisis de la organización del trabajo familiar en los viñedos, se identifican tres casos: aquellos viñedos que sólo se manejan con trabajo permanente, los que sólo se manejan con trabajo temporario y los que combinan trabajo permanente con temporario.

Considerando el trabajo permanente, temporario, y la combinación de ambos por unidad productiva y sin tener en cuenta el total de trabajadores en cada una de ellas, se hace el siguiente análisis:

En el 69% de las unidades productivas hay trabajo permanente del productor y/o familiar. En estas explotaciones que sólo tienen trabajo permanente, es más característico el trabajo del productor en las tareas que se van haciendo a lo largo del ciclo productivo. Es un trabajo más solitario ya que mayormente lo hace sólo el productor o sólo algún familiar. Sin embargo, la forma de organización del trabajo que predomina en el conjunto de unidades analizadas es el trabajo colectivo familiar, o sea, el familiar junto con el productor trabajando a lo largo del año (ver Gráfico N° 9, Anexo IV). La presencia mayoritaria de fuerza de trabajo familiar permanente en los viñedos de las familias de elaboradores se relaciona con el pequeño tamaño de explotación agrícola.

La mayoría de las unidades familiares de producción (80%³²) tiene al menos un familiar que trabaja en la finca, es decir, la familia está involucrada en el trabajo de la finca. En el 68% de las unidades productivas trabaja el productor y su familia, ya sea de manera permanente y/o transitoria (ver Cuadro N° 31, Anexo III).

Si se considera el total de trabajadores familiares, que suman 54, los productores participan en la misma proporción en el trabajo permanente y en el temporario (ver Cuadro N° 32, Anexo III); en cambio, entre los trabajadores temporarios se agrega la mano de obra femenina. O sea que, si bien en los tipos de trabajo permanente y temporario en el viñedo predominan casi exclusivamente los varones, hay alguna participación de mujeres, aunque en mucha menor proporción (hay sólo 7 mujeres) y se desempeñan como trabajadoras temporarias; en sólo un caso una mujer es productora. Respecto de las tareas culturales que llevan adelante, las mujeres se ocupan de la poda, la atadura, el tironeo, la envoltura y el desbrote, aunque también entregan las fichas durante la cosecha (son “ficheras”); con excepción de dos casos: una productora que realiza las mismas tareas que un varón, y una familiar de un productor que también desorilla.

³² Este valor corresponde a la sumatoria de “Sólo familiares” y “Productores y familiares”

Los productores y familiares que trabajan permanentemente realizan las tareas más especializadas. Las tareas que realizan con mayor frecuencia los productores que trabajan en forma permanente son la poda y la atada. El 58% de los productores realiza hasta tres tareas en la finca.

Los familiares que se incorporan al trabajo permanente, en la mayoría de los casos, lo hacen en reemplazo del productor o jefe de la unidad doméstica de producción cuando tiene otras actividades laborales. De esta manera, se compensa el menor tiempo que le puede dedicar al manejo del viñedo. Cuando los productores se dedican principalmente a otras actividades no agropecuarias, los familiares asumen más tareas y se ocupan del riego, la sulfatada y la azufrada, con la misma frecuencia que la poda y la atada (ver Gráficos N° 10, N° 11, N° 12 y N° 13, Anexo IV).

Más de la mitad de los familiares que trabajan en forma permanente son los padres de los productores (55%, Cuadro N° 33, Anexo III). Esto quiere decir que cuando hay trabajo permanente familiar, el hijo productor puede trabajar en otra actividad productiva o concentrar su esfuerzo en otro eslabón de la cadena de elaboración de vino casero, porque el padre se queda en la actividad vitícola.

El 62% de las unidades productivas utiliza fuerza de trabajo temporaria del productor y/o familiar en la finca; un valor un poco más bajo que para el trabajo permanente.

En las fincas de menos de 25 ha es mayor la presencia de trabajadores temporarios (igual que los permanentes), particularmente en los tamaños de finca de 6 a 10 ha y de 11 a 25 ha, lo que corrobora que en las pequeñas y medianas unidades productivas también el trabajo familiar es una parte importante de la fuerza de trabajo utilizada de la finca, aunque sea temporaria.

A diferencia del trabajo permanente, en el que se destaca el trabajo de los productores, en el temporario, el 44% corresponde al trabajo de productores y familiares; le sigue en importancia con el 38% el trabajo sólo de familiares. Entonces, en el trabajo permanente predomina el trabajo individual del productor, y en el temporario predomina el trabajo colectivo de la familia.

Las tareas que realizan con mayor frecuencia los productores que trabajan de forma temporaria en el viñedo son la poda, la atada y el riego (ver Gráfico N° 12, Anexo IV). Los productores que se dedican principalmente a otra actividad no agropecuaria, se destacan en la poda y la atada. El 70% de los productores realiza hasta tres tareas en la finca. Estos productores trabajan más temporariamente junto a sus familiares.

Los familiares que trabajan temporariamente son veintiuno, la mayoría (52%) son integrantes de familias rurales que se dedican principalmente a la viticultura, es decir, los productores vitícolas reciben más ayuda de sus familias de manera temporaria. Las tareas que realizan los familiares con mayor frecuencia son la sulfatada y azufrada, la poda, y la enguanada y

abonada (ver Gráfico N° 13, Anexo IV). Las familias que se dedican a viticultura son las que se destacan en la realización de todas estas tareas.

Los familiares que trabajan en forma temporaria son más jóvenes que los productores, el mayor porcentaje de familiares corresponde a los hijos (57%) y tienen de 14 a 40 años. Esto permite que el padre que es productor se dedique también a otra actividad o concentre su tiempo en otro eslabón de la cadena productiva del vino casero. También indica que los hijos están aprendiendo (adquiriendo conocimientos) por eso realizan las tareas temporariamente; en cambio, los familiares que trabajan permanentemente son mayores, en general los padres, porque ya acumularon experiencia en esos trabajos. Hay dos productores que reciben ayuda temporaria de amigos y no de familiares.

2.3.2 Trabajo asalariado: contratistas, administradores, obreros y cosechadores

Con relación a los trabajadores asalariados en los viñedos, los contratistas y administradores son asalariados permanentes, los obreros pueden trabajar en forma permanente o temporaria, y los cosechadores trabajan temporariamente en las fincas.

La mayoría de las unidades productivas (85%) no tiene contratista ni administrador en la finca (96%, ver Cuadro N° 34, Anexo III), sin embargo sí tienen obreros (88%), esto significa que en estas explotaciones trabajan principalmente los productores, sus familiares y los obreros que contratan. El tamaño reducido y la baja rentabilidad de las explotaciones vitícolas explican que las mismas sean conducidas en forma personal por los mismos productores y sus familiares.

En el total de las explotaciones trabajan sesenta y un obreros y la mayoría lo hace en forma temporaria (70%). Los obreros son casi todos varones (92%, ver Cuadro N° 35).

En total, trabajan dieciocho obreros permanentes en la producción de uva (0,69 obreros/unidad productiva); ésta es una proporción alta y se explica porque la fuerza de trabajo se necesita aún en explotaciones de pequeña escala y aunque la rentabilidad sea baja.

En la cosecha de la uva participan el productor, sus familiares y vecinos, además de los obreros y cuadrillas que son contratados. El grupo familiar y de amigos representa el 12% de los cosechadores (ver Cuadro N° 36, Anexo III) y entre ellos el vínculo es personal, son relaciones de amistad, conocidos y familiares. Sin embargo, la mayoría de los cosechadores son contratados (88%), y más de la mitad de estos trabajadores provienen de las cuadrillas (56%). Teniendo en cuenta el sexo, la mayoría son varones (77%), las mujeres tienen mayor representación en las cuadrillas (13%).

Con relación a las cuadrillas que levantan la cosecha, se las contrata para la finca completa y para las uvas destinada a la industria (bodegas).

La cosecha de la uva para el vino casero es una tarea diferenciada de la cosecha convencional, porque incluye la selección de la uva que se cosecha, si a esto se le suma que se realiza la molienda el mismo día, es un trabajo muy minucioso y artesanal, y se hace de a poco. Por eso, la vendimia lleva varios días hasta obtener la cantidad de uvas necesarias para producir el volumen de vino a elaborar.

2.4 Asesoramiento técnico

El 85% de los productores tiene algún asesoramiento en el manejo de la finca. Este valor es alto en el grupo de elaboradores con finca, lo que quiere decir que en el desarrollo de este SIAL se han aprovechado las capacidades y capital humano disponibles a nivel local³³. Sólo 4 productores no cuentan con asesoramiento.

Los productores han mencionado quince fuentes específicas de asesoramiento, el INTA, el Municipio, las Cooperativas (Moluches, Norte Mendocino, Norte Lavallino, Altas Cumbres, Tres de Mayo, Nueva California) y la Bodega Peñaflor. La mayoría tiene sólo una fuente de asesoramiento (77%). Sólo en cinco casos combinan dos o más fuentes de asesoramiento.

Las fuentes de asesoramiento son principalmente el INTA (11 casos) y las Cooperativas Vitivinícolas (6 casos), o sea el 73% de los casos (ver Cuadro N° 37, Anexo III). La participación de instituciones públicas como el INTA constituye un indicio de construcción de un entorno institucional en el SIAL vinos caseros y de redes de conocimiento que mejoran la competitividad de esta cadena productiva (OCDE/ EUROSTAT, 2006).

Pero también se registran otras fuentes de asesoramientos más informales representadas por la red de familiares y/o amigos con conocimientos tácitos o codificados; en la mitad de estos casos combinadas con otras fuentes institucionales. Se agrega además el conocimiento propio del productor, ya sea por experiencia y tradición (conocimientos tácitos) como por conocimientos adquiridos a lo largo de sus ciclos de educación formal, cuando estudió en colegios técnicos agrarios o siguió carreras universitarias dentro de las disciplinas agrotécnicas (conocimientos codificados). En la mayoría de los casos combinan ambos tipos de conocimientos (tácitos y codificados).

³³ Se ha considerado como casos de auto-asesoramiento a los dos productores que son Ingenieros Agrónomos y no necesitan contratar asesoramiento externo.

2.5 Integración a la cadena de vino industrial

Tradicionalmente, las uvas para vinificación se venden en el mercado de uvas y/o se destinan a la elaboración. En el caso de los elaboradores que son viticultores, ninguno destina la uva, al mismo tiempo, a la venta y a la elaboración. Es normalmente conocido que, según se presenten los años, los productores elaboran por cuenta de terceros³⁴ o venden la uva, según consideren que el precio del vino va a aumentar o no, por lo que este tipo de decisiones contractuales están relacionadas.

El 38% de los productores vende sus uvas y le sigue en importancia la elaboración por cuenta de terceros con el 33%. En cuanto al tipo de empresa que realiza la elaboración, un poco más de la mitad elabora en cooperativas vitivinícolas como socio o tercero (54%). El sistema de cooperativa es el que más usan, esto quiere decir, además, que ya tienen una experiencia cooperativa. El 29% de los productores son socios de cooperativa (ver Gráfico N° 14, Anexo IV); es decir, están integrados a la bodega de la cooperativa. Los que venden la uva o elaboran por cuenta de terceros se consideran no integrados al sector industrial.

Estas decisiones están asociadas también al tamaño de la explotación y a la cantidad de uvas producidas. Cuando los productores son más chicos venden más la uva (minifundistas y pequeños productores, hasta 10 ha), y cuando son más grandes tienden a destinarlas a la elaboración por cuenta de terceros (de pequeño-mediano productor en adelante, a partir de 11 ha). Los productores más grandes con más de 11 ha elaboran vinos en el sistema cooperativo (ver Gráfico N° 15, Anexo IV). Se puede ver una tendencia a disminuir la venta de uva (principalmente a bodegas particulares) a medida que aumenta el estrato de superficie, y a aumentar la elaboración de vino en el sector cooperativo.

La única bodega particular de la zona que tiene relaciones comerciales con los elaboradores es Viñas Argentinas, el 10% de los productores sólo le venden la uva a esta bodega. Las cooperativas de Lavalle captan el 62% de las relaciones comerciales con la industria; entre ellas se destaca Norte Lavallino con mayor porcentaje en la elaboración por cuenta de terceros (14%, el valor más alto en el Gráfico N° 16, Anexo IV), y Altas Cumbres con la mayor cantidad de relaciones con socios de cooperativas (10%).

En el territorio de Lavalle se localiza el 72% de las relaciones comerciales de los productores. Fuera del territorio³⁵ se destaca la relación con la Bodega Reyes Hernández (7%) a la

³⁴ Es un sistema de elaboración a maquila, donde el viñatero sin bodega paga el servicio de elaboración a un bodeguero; el vino lo puede vender a la misma bodega, previo descuento del servicio de elaboración, o a otra bodega.

³⁵ Fuera del territorio sólo se relacionan con bodegas del departamento de San Martín.

que los productores le venden la uva, y la relación con la Bodega Rafael Giménez en la que elaboran por terceros (7%). Los productores venden la uva principalmente en la zona este y elaboran en la zona oeste.

3. Seguridad alimentaria en la familia rural: la elaboración de otros productos caseros

Para cerrar el análisis de la familia en tanto unidad doméstica de producción se ha considerado importante analizar cómo se inserta el vino casero en las estrategias de seguridad alimentaria de la familia rural, sostenidas en la producción de alimentos para el autoconsumo.

*“...era una tradición más que nada de la familia, porque vos decías, tengo que hacer el vino casero para tener para el año,
“...se hacía el vino para el año, se compraba la harina para el año, el azúcar...”*

La elaboración de distintos productos caseros está arraigada en los hábitos y costumbres de las familias rurales de transformar los productos de la tierra en alimentos. Por eso, el vino casero es un producto más entre una variedad de productos artesanales fabricados por las mismas familias.

La mayoría de las familias de los elaboradores mantienen la tradición de producir otros alimentos caseros (85%). Entre éstos, la salsa de tomate es el más importante (93%). El vino casero y la salsa de tomate son los dos productos más característicos elaborados artesanalmente por las familias rurales de Lavalle y destinados al autoconsumo (ver Cuadro N° 38, Anexo III). Se consumen a lo largo de todo el año, aunque una proporción cada vez más importante de vinos se destina a la venta en mercados locales.

La amplia gama de productos caseros que elaboran las familias rurales contribuyen a la diversificación de la dieta familiar y a la reproducción y transmisión de los saberes tradicionales. O sea, que sus estrategias de seguridad alimentaria se basan en la producción de:

- Una variedad de productos frescos obtenidos directamente de la actividad agrícola (duraznos, ciruelas, membrillos, peras, aceitunas, nueces, fardos de alfalfa y hortalizas) y de granja (cría de cerdos, cabras, conejos).
- Una variedad de productos elaborados: pan, productos del carneo, salsa de tomate, ketchup, aceitunas en conserva, miel, pickles, otras conservas de verduras (tomate al natural, berenjenas en escabeche, pimientos, morrones), conservas de frutas (duraznos y peras al natural), mermeladas (de membrillo, de ciruela, de damasco, de tomate), jaleas, deshidratados (ajíes y tomates ahumados), frutas desecadas (damascos, ciruelas, frutas secas) y dulces (de durazno, de higo, de leche).

Con relación a la producción de uvas, también elaboran otros alimentos que complementan la actividad de vinos caseros, como:

- Frutas frescas: uva de mesa.
- Otras bebidas alcohólicas: elaboración de espumante y mistela
- Otros productos elaborados con uvas: jugo de uva, pasas de uva, uvas envasadas al natural, uvas en grapa, mermelada de uva y arrope.

La materia prima necesaria para la elaboración de estos productos, en la mayoría de los casos, es propia (79%)³⁶, lo que indica un fuerte arraigo de estas familias a la actividad productiva (ver Cuadro N° 39, Anexo III); sólo en tres casos la materia prima es exclusivamente comprada. Es también común obtenerla a través de relaciones de reciprocidad o intercambio (25% de las unidades familiares)³⁷ que reflejan la solidaridad y las redes familiares que unen a las familias del campo.

La variedad de productos que se elaboran caseramente muestra la diversificación y la autosostenibilidad de la familia rural. Son costumbres arraigadas más allá de si la materia prima es propia, comprada o donada. Estas actividades también se benefician de los conocimientos tradicionales transmitidos a través de las generaciones y de los conocimientos técnicos incorporados por los mismos elaboradores que son técnicos agrarios y enólogos³⁸.

En este punto hay que tener en cuenta que las elaboraciones caseras generalmente se realizan sobre la base de materia prima de muy buena calidad. Además, durante el proceso de transformación no se agregan conservantes, estabilizantes ni otras sustancias artificiales. Analizando el proceso completo se podría considerar a la elaboración casera como orgánica³⁹, incluso la del vino cuando se usan bajas dosis de anhídrido sulfuroso. Como se mencionó, son destinadas, fundamentalmente, para el consumo familiar (ver Cuadro N° 40, Anexo III).

El 89% de las familias destinan estos productos al autoconsumo. Si bien esto muestra el arraigo de la elaboración casera en las costumbres familiares, también refleja que existe una limitación legal para la venta y el desarrollo de estas producciones artesanales, con excepción del vino porque, actualmente y a diferencia del resto de los productos, el vino casero se destina principalmente a la venta.

³⁶ Este valor corresponde a la sumatoria de las categorías Propia y todas aquellas en que aparece Propia combinada con otras modalidades.

³⁷ Este valor corresponde a la sumatoria de las categorías en que aparece “Donada”.

³⁸ Como los técnicos agrarios especializados en Deshidratados y en Industrialización de Frutas y Hortalizas.

³⁹ En algunos casos, el uso de agroquímicos en la explotación agrícola es el único factor necesario de controlar porque puede aplicarse mal por falta de conocimientos o en caso de accidentes ambientales.

Capítulo 4: Elaboración y comercialización de vinos caseros⁴⁰

1. La tradición familiar en la elaboración de vino casero

Antes de la legalización de la actividad, la producción de vino casero estaba destinada, fundamentalmente, al consumo familiar.

“Hay gente que le gusta el vino y por ahí tenía la posibilidad, por tener uva disponible, de hacer un vino por su cuenta, de la forma que le gustara, abaratando el costo de comprarlo (...) Y por ahí logrando un vino distinto, con otras características que lo que se vendía en el mercado”.

Siempre fue un producto altamente apreciado y valorado por el elaborador quien con orgullo lo regalaba a familiares, amigos y conocidos como ofreciendo lo mejor de sí. Un elaborador recuerda que

“...no se acostumbraba a vender, se regalaba, venía un familiar, un compadre, un amigo, (...) el vino casero y todas las cosas...”.

El origen de la tradición familiar en la zona, proviene de los inmigrantes europeos,

“...como era la mayor parte de la gente de acá de la zona, son españoles, italianos, de descendencia de allá...”.

El vino casero se localizó y pasó a formar parte de las actividades tradicionales de las familias rurales que se radicaron en el espacio regado del departamento de Lavalle.

“Siempre ha habido gente que lo hace, porque le gusta, o porque lo hacían sus padres, por tradición, por gusto...”.

Pero la tradición de elaboración de vinos caseros en Lavalle estuvo estrechamente relacionada con la elaboración de vino industrial destinado al mercado de vinos regional y nacional. Un elaborador recuerda que su abuelo comenzó, de esta manera, elaborando vinos caseros.

“Y siempre hizo negocios, es decir, se dedicó al negocio del vino porque es una alternativa que tenía para salir adelante, porque cuando él comenzó con plantaciones nuevas, (...) sacaba poca cantidad, entonces lo que hizo para que no se perdiera la uva la elaboró él, la primera cosecha, y ahí se ve que (...) les gustó el tema del vino”.

Como ya se analizó en el capítulo tercero, la mayoría de los elaboradores tiene hasta 40 años de edad. Por eso, en el 88% de los casos, el conocimiento relacionado a la elaboración proviene de la tradición familiar (ver Cuadro N° 41, Anexo III), que comienza a fines del siglo XIX y se

⁴⁰ Todos los textos en cursiva son expresiones de los elaboradores de vino casero.

mantiene hasta la segunda mitad del siglo XX (abarca específicamente desde 1877 a 1970). La activación del SIAL vinos caseros se fundamenta, entonces, en la recuperación del conocimiento tradicional heredado por los jóvenes quienes contribuyen a sostener y reproducir esta tradición familiar.

De acuerdo a la tradición oral de las familias elaboradoras, los primeros registros de producción de vino casero en Lavalle datan de 1877; es decir, se elabora vino casero desde hace 131 años. Los orígenes de esta tradición se remontan, en el 28% de las familias, a la época de la gran inmigración italiana y española a fines del siglo XIX y principios del siglo XX (de 1877 a 1911) y al segundo periodo migratorio entre la Primera Guerra Mundial y la Gran Depresión del '30 (17%). Otro tercio de las familias (31%) la tradición comienza en décadas posteriores del '30 al '50, o sea, tienen un promedio de 70 años de historia en la elaboración de vino casero. Los registros históricos más recientes corresponden a las décadas del '50 al '70 (24% de las familias, ver Cuadro N° 42, Anexo III).

El 55% de las familias elaboradoras manifiesta que la tradición de esta elaboración proviene de sus antecesores italianos y españoles que se radicaron en Mendoza en el periodo de fines de siglo XIX. En las familias de origen criollo (24%), en cambio, la tradición se remonta a la década del '30, cuando sus antecesores comenzaron a trabajar la viña (ver Cuadro N° 43, Anexo III), es decir, durante la crisis de los años '30.

La transmisión es directa dentro del núcleo familiar, ya sea a través de padre, abuelo, bisabuelo o tatarabuelo. En general, el saber hacer ha sido transmitido por los varones; en pocos casos ha sido una mujer la transmisora de esta tradición.

“...es italiana la nona de mi esposa, bueno ella también hacía unos vinos muy ricos también”.

En resumen, la línea de transmisión familiar que predomina es la paterna (62% de las familias), en la que se destaca la transmisión desde el padre y desde el abuelo (56% en total). Cuando la transmisión es por la línea materna se destacan los abuelos maternos (22% de las familias), pero no se menciona a la madre como transmisora de estos conocimientos (ver Cuadro N° 44, Anexo III).

2. Elaboradores nuevos, elaboradores tradicionales

Si bien la elaboración de vinos caseros hoy se destina a la venta, antiguamente sólo se elaboraba para el consumo familiar. Recientemente, esta actividad productiva de carácter familiar y tradicional ha sido orientada para obtener productos para el mercado.

El dinamismo que ha tenido el desarrollo de los vinos caseros a partir de la aparición de la Resolución del INV ha influido para que se activara la elaboración de este producto tradicional en la comunidad de Lavalle. Por este motivo, más mitad de los elaboradores (52%) ha comenzado con esta producción artesanal en los últimos 10 años. A estos nuevos elaboradores se suman los tradicionales, que registran una antigüedad variable que va desde los 20 a los 50 años; indudablemente, en estos casos, asociada a la edad del elaborador. El 91% de las familias de los elaboradores registran hasta cuarenta años de antigüedad en la elaboración (ver Cuadro N° 45, Anexo III).

El 61% de los elaboradores ya elaboraba antes del surgimiento de la normativa del INV en 2002. Mientras que, el 39% restante comienza a elaborar desde 2004, o sea con posterioridad a la última crisis socio-económica en Argentina y a la aparición de la Resolución. La inscripción de elaboradores en el INV y el aumento de esta producción artesanal muestran el efecto que ha tenido esta normativa en la activación del SIAL vinos caseros en Lavalle, porque marcan el comienzo de las acciones colectivas y de los procesos de mejoramiento de la calidad y calificación de los vinos caseros con un impacto muy positivo en su comercialización.

Desde una aproximación de género, se observa que las 7 mujeres que se incorporan como elaboradoras, lo hacen en los últimos 10 años. Es decir, que el desarrollo del SIAL ha activado también la participación de las mujeres en el trabajo productivo formal y visible, y en una actividad agroindustrial que por tradición y cultura estaba asignada a los varones.

Otro aspecto de importancia es que el 70% de los elaboradores ha tenido continuidad en la elaboración (ver Cuadro N° 46, Anexo III); o sea que, un alto porcentaje ha elaborado todos los años desde que se inició en la actividad. Sin embargo, algunos elaboradores se han enfrentado a distintas dificultades para sostener año a año la elaboración. De los diez casos en que se registra discontinuidad, cinco dejaron de elaborar sólo durante un año y retomaron luego la actividad. Las causas de esta irregularidad están relacionadas con factores ajenos a los elaboradores como los accidentes climáticos que afectaron la producción de uvas y/o la rentabilidad de la viticultura.

“Hicimos un tiempo, después se puso mejor, dejamos de hacer por unos años, y después volvimos a hacer.(...) Si, viste cómo es el asunto de la viña, tenés años buenos y años malos...”

Pero, en otros casos, se relacionan con los problemas de incompatibilidad con las otras actividades laborales de los elaboradores. Hay que tener en cuenta que la elaboración de vinos caseros es una estrategia secundaria de ingresos para las familias rurales involucradas en esta actividad. A estas situaciones se suma que algunos elaboradores están iniciándose en la actividad, pero de a poco la integran en esas estrategias de obtención de ingresos suplementarios.

“... después ya te empezás a meter en el tema y ya te gusta, nosotros nos gusta por eso estamos siguiendo,(...) gracias a Dios, a los vinos, todo eso, logramos hacer estudiar a nuestras hijas”.

3. Las etapas de la elaboración

3.1 El origen de la materia prima

Tradicionalmente en Lavalle, se ha elaborado el vino casero con la uva obtenida de los *parralitos*⁴¹ que se encuentran al lado de la casa, en la finca, o con la *melezca*⁴², que son pequeños racimos que por su menor tamaño no son cosechados y quedan en la planta cuando termina la cosecha de la uva que va a la bodega.

La mayor parte de los elaboradores, al ser viticultores, utilizan la producción de uvas de sus viñedos o parrales para la elaboración de los vinos caseros. O sea que, la mayor parte tiene sólo uva propia (73%, ver Cuadro N° 47, Anexo III). Este porcentaje aumenta al 79% si se tiene en cuenta los viticultores que combinan la producción propia con la compra de uvas.

Sólo siete elaboradores no tienen uva propia y tienen que conseguirla (21%). Si bien no son viticultores tienen tradición familiar en la elaboración. En general, utilizan sus relaciones de vecindad y amistad para proveerse de uvas o, en última instancia, la compran. El hecho de tener que comprar la materia prima aumenta los costos de producción y es más fácil que este elaborador, ante ciertas circunstancias, deje de producir, lo que provoca en ellos un menor arraigo a la actividad de elaboración. El precio de la materia prima tiene importancia porque, aunque es poca la cantidad que se utiliza, se busca que sea de calidad. Además, el precio de la uva, con relación a una baja del precio del vino casero en el mercado, puede afectar la rentabilidad o la calidad (se buscan uvas de más bajo precio y, por ende, de menor calidad enológica).

En el caso de los siete elaboradores que no tienen acceso a la tierra, o sea, no tienen viñedos propios, deben comprar la uva a terceros o bien la obtienen por donación; es decir, se las regalan. En estos casos, un poco más de la mitad de la uva que utilizan es comprada y recibida como donación (52%, ver Cuadro N° 48, Anexo III). A pesar de que estos elaboradores no produzcan sus propias uvas, tienen control sobre la materia prima porque es común que elijan las uvas que van a

⁴¹ El sistema de parral es un sistema de conducción de la vid común y difundido en los oasis vitícolas de la región cuyana. Generalmente, se usa en los patios de las casas donde la planta de vid es conducida en forma de pérgola para dar sombra en el verano al patio de la casa y a la vez le provee uva para autoconsumo.

⁴² Se puede ver también como “melesca”, pero la única definición que se encontró emplea el término “melezca”, aparece en <http://www.lavidadefavio.com.ar/parque.htm>

cosechar para elaborar sus vinos. Este comportamiento afirma su conocimiento del viñedo y su procedencia de antiguas familias de viticultores.

Algunos elaboradores que tienen uvas propias también suelen comprar parte de la materia prima cuando perdieron la uva por causas climáticas o cuando quieren hacer vinos con variedades que no tienen implantadas en la finca. Las variedades de uvas tintas que más se consiguen en el territorio lavallino son Bonarda y Cabernet; le siguen en importancia las uvas mezcla, Moscatel Rosado (variedad rosada) y Tempranilla (variedad tinta).

Un alto porcentaje de la uva comprada o donada proviene de la misma zona donde residen los elaboradores (78%), es decir, la proximidad territorial es un aspecto importante para proveerse de materia prima. La mitad de los elaboradores tienen una relación cercana de vecindad o contacto familiar con su proveedor de uvas y, en el 44% de los casos, es el mismo todos los años.

3.1.1 La producción de uvas para vinos caseros

La producción de uva destinada a la elaboración del vino casero se divide en proporciones de 6.000 kg, porque este valor representa la producción necesaria para elaborar 4.000 litros de vino (volumen máximo permitido en la Resolución del INV). Esta es una estimación teórica para una elaboración óptima; el rendimiento puede ser menor y entonces aumentar los kilos necesarios para producir ese volumen de vino. Para producir la mitad de ese volumen harían falta 3.000 kg de uva, y para producir la cuarta parte de la producción potencial serían necesarios 1.500 kg de uva⁴³.

Desde 2004 que comienza el Programa, ha habido un aumento del promedio de materia prima por elaborador debido a que su incorporación al mismo los ha motivado a aumentar el volumen de vino elaborado. De 2006 a 2007 este dinamismo se estabilizó.

El promedio de producción de uva de los elaboradores, que han hecho vinos caseros todos los años (de 2004 a 2007), es de 3.063 kg en 2004, de 3.362 kg en 2005, de 4.089 kg en 2006 y de 2.887 kg en 2007. Las principales variedades destinadas a vino casero son Bonarda (31%), Pedro Giménez (15%) y Cabernet Sauvignon (15%); en Bonarda, la producción ha ido aumentando desde 2004 a 2007, al igual que en Malbec (ver Cuadro N° 49, Anexo III).

⁴³ Si todos los elaboradores inscriptos en Lavalle elaboraran los 4000 litros permitidos por elaborador, se utilizarían hipotéticamente 10,2 ha de vid (0,15 ha cada elaborador por 68 elaboradores) para producir 4.080 qq de uva (6.000 kg de uva cada elaborador por 68 elaboradores, y dividido 100 kg de uva que equivalen a un quintal). Si todo el grupo elaborara 272.000 litros de vino (4.000 litros cada elaborador por 68 elaboradores), equivaldría a lo que elaboran tres bodegas boutiques (aproximadamente 100.000 litros cada una). Este cálculo teórico tiene en cuenta el óptimo de elaboración con las máquinas más comunes, pero el rendimiento real puede ser menor o mayor dependiendo de la tecnología utilizada.

Si se tiene en cuenta la cantidad de elaboradores por kg de uva producidos y por año, se puede ver que un porcentaje significativo de elaboradores produjo menos de 1.500 kg en 2004 y en 2005 (40% y 36% respectivamente). En 2006, el 38% de los elaboradores produjo entre 3.000 y 6.000 kg y, nuevamente en 2007, predominan los elaboradores con menos de 1.500 kg de uva (32%). En 2006, aumentan los que producen de 3.000 a 6.000 kg de uva y, en 2007, sólo aumentan los escasos elaboradores que producen más de 6.000 kg (18%). El aumento de elaboradores con 3.000 a 6.000 kg de uva explica el aumento del promedio de producción por elaborador y el aumento en la producción total en 2006. Al contrario, en 2007, el aumento de los elaboradores con menos de 1.500 kg de uva es compensado con un aumento de los elaboradores con más de 6.000 kg lo que explica que el promedio de producción por elaborador se mantenga cercano al de 2006 pero un poco más bajo. Es decir que, en 2007, varios elaboradores disminuyeron la producción al mínimo y otros pocos la aumentaron al máximo. Este descenso en producción de uvas en 2007 se explica porque la producción de uvas compradas bajó un 29% (ver Cuadro N° 50, Anexo III).

La producción total de uva destinada al vino casero durante los cuatro años ha sido de 284.211 kg, el máximo de producción que el grupo ha manejado es de 91.821 kg de uva en 2006 (3.532 kg por elaborador). La mayor parte de la producción es propia analizando el total de los cuatro años (representa el 87%) y los valores de cada modalidad por año. La modalidad que le sigue en importancia es la de uva comprada y donada. Analizando la evolución en el tiempo de la producción con cada modalidad, la única que ha aumentado permanentemente es la propia (ver Cuadro N° 51, Anexo III).

La producción total del grupo aumenta desde 2004 a 2006, con una leve disminución de 2006 a 2007 (del 2%) (ver Gráfico N° 17, Anexo IV); analizando la composición de este total, se observa que aumenta significativamente la elaboración de uvas propias de 2004 a 2005 (34%) y luego se desacelera el crecimiento, de 2005 a 2006 el aumento es del 25%, y de 2006 a 2007 es del 3% (ver Gráfico N° 18, Anexo IV). Esto significa que de 2004 a 2005 el Programa creció mucho en la cantidad de materia prima procesada (cantidad), y luego alcanzando un volumen cercano a los 3.100 kg por elaborador, se fueron afianzando en otros temas como la calidad y asegurarse la venta del volumen elaborado (calidad y continuidad).

3.1.2 La selección de la materia prima

El periodo de elaboración se extiende desde febrero a mayo, ya que comienza con el control de la madurez de las uvas en los viñedos. Posteriormente, se hace la selección de la uva y la cosecha que se identifican como tareas integradas al proceso de elaboración, igual que el acarreo (traslado

de la uva hasta el lugar de elaboración). Pero la elaboración propiamente dicha empieza al mismo tiempo que la cosecha.

La mayor parte de los elaboradores selecciona la uva para hacer el vino casero (88%, ver Cuadro N° 52, Anexo III), esto indica que los productores realizan un manejo diferenciado a partir de la cosecha, porque la mayoría de la uva de la finca se cosecha a granel y, para el vino casero, se selecciona la uva⁴⁴. El elaborador que no tiene uvas propias selecciona a su proveedor por la calidad de las uvas que tiene. Sólo cuatro elaboradores no seleccionan la uva para hacer el vino casero, porque tienen un viñedo homogéneo en calidad.

"Toda la que se cosecha se elabora".

"El viñedo es bueno y se maneja bien durante todo el año".

"Estaba todo óptimo, no había tenido granizo".

"Se cosecha todo, se sacan algunos racimos feos".

Todos los elaboradores tienen algún criterio de selección de la uva para vinificación. El criterio más difundido para selección es la sanidad (que la uva esté sana, sin enfermedades) y el tenor azucarino, que es relevante para el grado alcohólico del vino, para su posterior conservación o cuando se quieren lograr vinos más dulces (ver Cuadro N° 53, Anexo III).

La cantidad de alcohol producido y, en consecuencia, la graduación del vino dependerá de la madurez de las uvas, cuando la cosecha es tardía la uva tiene más azúcares que se fermentan hasta que el vino tiene un alto grado alcohólico que detiene la fermentación del azúcar restante, se obtienen entonces vinos dulces y "vinos pasitos"⁴⁵.

Los criterios de selección son, sin embargo, más complejos porque la selección de la uva ya incluye una selección previa de las hileras en el viñedo.

"Tenía hileras destinadas exclusivamente para el vino casero".

"Siempre 2 ha para hacer el vino casero, el espaldero, con el 1° alambre a 1,4 m para buena aireación, se deshoja y envuelve".

"Elijo las mejores hileras completas, que tengan un buen estado".

"Veo donde está mejor la uva arriba y dejo directamente la hilera completa".

La calidad de cosecha se convierte también en un punto crítico de la selección.

"Mejores racimos, sin golpes ni daños".

"...no cortar racimos que no se adecuan".

"No elegir racimos picados de tinta, o tratar de elegir la melezca que queda en fincas, que no estén machucadas, en cajitas".

"...la cosecha se hizo al final de todo".

"...control de cosecha, racimos sin hojas".

"...se cosecha en cajas y no en tachos".

⁴⁴ El hecho de que se utilice poca cantidad de uva en las elaboraciones artesanales hace posible que se pueda elegir.

⁴⁵ Según la definición del hijo de uno de los elaboradores.

"...es la primera que se cosecha y después se saca la otra para la bodega. Se cosecha en la mañana con la fresca".

Sólo pocos elaboradores reconocen que seleccionan la uva por variedad.

"Por la variedad, que sea tinta".

"...se cortan todos los varietales".

O sea que, en la adecuación del tipo de vino a la demanda del consumidor, han ido cambiando hacia variedades tintas, porque cuando han tenido vino blanco no han podido vender todo el volumen elaborado. A partir de esta experiencia de venta algunos elaboradores han modificado el tipo de variedad que cultivan y luego elaboran.

"...comenzamos a ver las variedades, empezábamos nosotros con una variedad como decir mezcla, Cereza o Criolla, y bueno, a medida que uno fue aprendiendo, decidimos con mi esposa injertar una parte de la viña que nosotros teníamos con un varietal, digamos un Tempranillo, es el vino que más me gustaba a mí en ese momento..."

3.2 Tecnologías para la elaboración: lo tradicional y lo innovativo

Las formas tradicionales de elaboración se diferencian de las actuales, sobre todo en la etapa de la fermentación, conservación y fraccionamiento. Tradicionalmente, se usaban piletas de distintos tamaños, los pipones y las bordelesas⁴⁶:

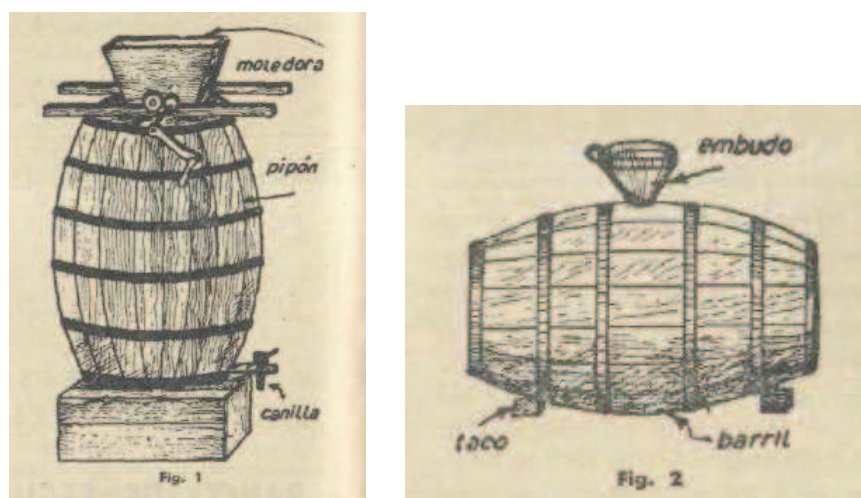
"Y en lo que traía la gente,(...) lo teníamos en bordalesa en ese tiempo, y teníamos en una pileta que era del agua que había hecho mi abuelo, techo de losa, así que le echábamos ahí al vino, no nos daba la altura de la pileta,(...) así que le hacíamos humo con un ahumador de las abejas y con una manguera le mandamos el humo del azufre,(...) y andaba bien, se nos mantenía, y de ahí llenábamos las bordalesas".

"...las bordelesas de roble tienen un espiche abajo, entonces que pasa, no le sacaban la tapa arriba, arriba quedaba sellado (...) al destaparlo abajo y arriba no tiene aire, (...) vos podías ir sacando, es un llenado al vacío que le hacían ellos, es decir, no entraba aire a la bordelesa".

"...empezó a comprarse bordelesas, y tenía aproximadamente doce bordelesas más o menos de doscientos veinte litros de vino, lo que pasa que no las utilizaba todas, para hacer los trasiegos siempre tenés que tener alguna vasija..."

⁴⁶ Las pipas o pipones son toneles (barriles) de 300, 400, 500 ó 600 litros. Las bordelesas son barriles más pequeños, de hasta 100 litros, todos son de madera de roble.

Figura N° 2: Imágenes de la posición del pipón o bordelesa para fermentar (imagen izquierda) y llenado después del 1° trasiego (imagen derecha)



FUENTE: <http://www.bse.com.uy/almanaque/Almanaque%201967/pdf/0%20-%20059.pdf>

Figura N° 3: Imagen del llenado tradicional de las bordelesas o pipones



FUENTE: <http://vinoartesanalcafayate.blogspot.com/>

En las técnicas tradicionales, el vino se estacionaba antes de consumirlo; el llenado y el tapado para la venta eran similar al actual, uno de los elaboradores recuerda que:

“Generalmente, para envasarlo era directamente con una manguera cuando se hacían todos los trasiegos, cuando quedaba el vino bien limpio,(...) lo dejaban hasta seis o siete meses, hasta que agarraba cuerpo el vino, (...) siempre estaban en desnivel, es decir, más alta la bordelesa que la damajuana, llenaban con una manguerita finita y había un aparatito para poner el corcho que era de madera...”

El envase tradicional fue siempre la damajuana y no la botella como en la actualidad. Esto se debía a que el vino era la bebida principal que acompañaba las comidas en la mesa familiar. La damajuana de diez litros era el envase familiar.

“Era así, llegaba la familia a comer, sacaban la damajuana y cuando se terminaba la volvían a llenar”.

3.2.1 Lugar de elaboración

Casi todos los elaboradores hacen el vino en un lugar propio (91%, ver Cuadro N° 54, Anexo III), sólo en tres casos elaboran en un lugar prestado, conseguido a través de relaciones de familia o de trabajo.

El 90% de los elaboradores con lugar propio realizan la elaboración en su finca (ver Cuadro N° 55, Anexo III), aún si se agregan los que elaboran en finca prestada, la elaboración en finca representa el 88% del grupo. O sea, que el lugar de elaboración es casi siempre una finca, lo que coincide con el predominio de la actividad agrícola de los elaboradores y de sus familias.

La uva para vinos caseros proviene, en la mayoría de los casos, de la misma finca donde realizan la elaboración, aún en los dos casos en que la finca es prestada. Mientras que, los que elaboran en galpón (propio o prestado) o en su propia casa, trasladan la uva desde el viñedo al lugar de elaboración.

La mayoría de los elaboradores hacen el vino en el galpón que se encuentra en la finca (67% de los elaboradores, ver Cuadro N° 56, Anexo III) y no dentro de la casa⁴⁷. Los galpones son de diferentes materiales, como palos y cañas, tejido de alambre y barro. Los elaboradores que tienen lugares más precarios elaboran al aire libre, en la arboleda (18% y 9% respectivamente) o en las galerías.

En general, los lugares de elaboración son sencillos y adaptados a esta actividad. Por ejemplo, en la mitad de los casos, los pisos son de tierra y en el 50% restante son revestidos con cemento y, excepcionalmente, con baldosa o ladrillo (ver Cuadro N° 57, Anexo III). Pero, todos los lugares disponen de agua potable.

3.2.2 Maquinaria utilizada en la elaboración

Las maquinarias principales para la elaboración del vino casero son: la moledora, la prensa, la bomba de trasiego y la tapadora. La moledora, la prensa y la bomba son fundamentales en la elaboración, pero la tapadora no es imprescindible; por eso, algunos elaboradores no tienen tapadora (24%). En estos casos, las damajuanas y botellas son tapadas a mano.

⁴⁷ El término “casero” hace referencia a la casa en el sentido de hogar aludiendo a la forma de elaboración y de consumo, no al lugar de elaboración. Esto seguramente es así por el volumen que se maneja y porque son tareas muy sucias.

El trasiego es una tarea de la elaboración que requiere el uso de bombas para el traslado del vino de un recipiente a otro. El 67% de los elaboradores usa bomba para trasiego propia. Sin embargo, hay un tercio de elaboradores que no tienen bombas de trasiego y realizan el trasiego de manera más tradicional, por desnivel.

En general, los elaboradores no tienen acceso a maquinaria de tipo industrial. Sólo cinco tienen maquinaria moderna como bomba para lavar, equipo de frío o llenadora.

La mayoría de los elaboradores tiene sólo una maquinaria de cada tipo. El 82% de los elaboradores utiliza una moledora, el 94% usa una prensa, el 73% emplea una tapadora y el 67% tiene una bomba para el trasiego (ver Cuadro N° 58, Anexo III).

La capacidad de elaboración de los productores y la calidad de los vinos ha mejorado con la compra de maquinarias de uso comunitario. De esta manera, tienen acceso a la maquinaria propia y la de uso colectivo. El 70% de los elaboradores comparte la moledora del grupo y el 41% la prensa colectiva; mientras que, el 48% de los que usan maquinaria para tapar, usan la tapadora del grupo (ver Cuadro N° 59, Anexo III).

El 67% de estos elaboradores sólo dispone de la moledora del grupo. El 61% de estos elaboradores usa la prensa propia y el 35% de los elaboradores usa la prensa del grupo. En el caso de los que sólo usan una tapadora, el 54% de los elaboradores usan la tapadora propia.

Haciendo una clasificación gruesa de la maquinaria utilizada, el 59% usa la moledora grupal que es descobajadora, funciona a rodillos y es de acero inoxidable; el resto de las moledoras, aunque son propias, primero muelen y luego descobajan, por lo tanto se considera mejor la primera porque la uva no se muele con el escobajo (esto da gustos herbáceos al vino)⁴⁸. Es decir, que se ha logrado una mejora importante en la elaboración a través de la compra de maquinaria para uso común, a través del Programa de Elaboradores a nivel local (ver Cuadro N° 60, Anexo III).

El 61% de las prensas son tradicionales, funcionan a tornillo y son de madera⁴⁹. El mayor inconveniente es que son de madera y la mayor ventaja es que, en la mitad de los casos, pertenecen al elaborador; es decir, es un recurso inmediatamente disponible para él (ver Cuadro N° 61, Anexo III). La prensa común es más apropiada para el trabajo de los varones. La comprada, a través del Municipio, se puede llenar un poco menos y, entonces, se hace el prensado en cantidades más pequeñas. Los varones dicen que es chiquita porque ellos trabajan a otro ritmo, pero se adapta mejor a la capacidad de trabajo de las mujeres.

⁴⁸ Para realizar una molienda óptima debe salir el escobajo sin granos y el grano sin escobajo.

⁴⁹ Comúnmente se llaman “de crique”.

Figura N° 4: Prensado con la prensa tradicional



FUENTE: <http://edimpresadidiario.net.ar/2008/07/03/nota185520.html>

El 59% de las bombas son centrífugas (ver Cuadro N° 62, Anexo III). Si bien no son consideradas las mejores bombas para trasladar el vino, son accesibles a la mayoría de los elaboradores porque utilizan las bombas del lavarropas. Se puede hablar, en este caso, del desarrollo de una tecnología apropiada.

La mayoría de los elaboradores tiene una tapadora manual sin vacío (92%, ver Cuadro N° 63, Anexo III). Probablemente, utilizan poco la tapadora con sistema de vacío porque es más complicado trasladarla hasta el lugar donde fraccionan el vino.

En función de las maquinarias que usan los elaboradores, se deduce cuáles son las tareas básicas que se realizan en la elaboración. El 73% realiza la molienda, el prensado y el tapado con maquinaria (ver Cuadro N° 64, Anexo III).

Las máquinas del Municipio son un poco más chicas que algunas que tienen los elaboradores; además, están más adaptadas al uso de varones y mujeres, se pueden parar más seguido, se maneja menor volumen de producción y resulta menos pesado el trabajo por etapa.

Los productores que utilizan maquinaria compartida acceden a una innovación tecnológica, porque están mejorando el proceso de elaboración con el uso de maquinaria de acero inoxidable y vacío en el tapado. Sin la organización de los elaboradores hubiera sido muy difícil de conseguir por los altos costos.

3.2.3 Insumos de elaboración e instrumentos de medición

Los proveedores de insumos son actores indirectos de la cadena productiva. Proveen los insumos principales de la elaboración como son: metabisulfito de potasio y ácido tartárico⁵⁰.

⁵⁰ El ácido tartárico se puede utilizar para la corrección de la acidez, esto aumenta la intensidad del color (más brillo), mejora la estabilidad microbiológica y resalta los caracteres gustativos del vino (es menos chato).

Además, los elaboradores utilizan levadura, bentonita, fosfato de amonio, bisulfito de sodio, ácido cítrico, soda cáustica y productos de limpieza.

Los envases para la elaboración son bidones plásticos (en muy pocos casos bordelesas, pipones y tanques) y los instrumentos de medición son el mostímetro y el termómetro. Para el fraccionamiento se usan botellas y damajuanas (y sus canastos⁵¹). Los insumos de fraccionamiento son cajas, corchos, cápsulas y etiquetas.

La forma de obtener los insumos y los instrumentos de medición que predomina es la compra (75%). A un 17% le regalan ciertos insumos, especialmente el mostímetro y el termómetro. Estos instrumentos son caros y, en general, se adquieren una sola vez y han sido regalados por familiares, amigos o conocidos. En cambio, los insumos de elaboración y fraccionamiento, así como los recipientes para la elaboración son mayormente comprados (ver Cuadro N° 65, Anexo III).

Con relación al vestido de la botella o damajuana, varios elaboradores hacen sus etiquetas para abaratar los costos de adquirirlas, pero también tiene relación con la historia de cómo son creadas las etiquetas en función de las marcas familiares, la mayoría de las cuales no han sido registradas.

El Municipio realiza la compra de insumos para la elaboración como intermediario, y compra principalmente metabisulfito, corchos y cápsulas. Según las encuestas, el Municipio ha realizado treinta y siete compras, de las cuales sólo seis han sido subsidiadas por un proyecto del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación (se compraron bidones e instrumentos de medición).

Los elaboradores tienden a comprar todos los insumos en un solo lugar. Esto indica que hay un alto grado de especialización de los comercios para la provisión de insumos enológicos, principalmente para los envases de fraccionamiento e instrumentos de medición.

La mayor parte de las compras se realizan fuera de Lavalle; en el departamento⁵², los elaboradores se aprovisionan sólo de etiquetas (58%), botellas (36%), damajuanas (50%) y bidones (18%). El resto de las compras se concentran en la zona del Gran Mendoza (Guaymallén, Maipú y Capital), donde se compra exclusivamente ácido tartárico, bentonita, levadura, y especialmente el metabisulfito que es esencial para la elaboración.

⁵¹ Los canastos y manijas se consiguen junto con las damajuanas.

⁵² Los comercios de la zona en los que se compran insumos se ubican en Costa de Araujo y Villa Tulumaya.

3.2.4 Análisis realizados para controlar el proceso⁵³

Un poco más de la mitad de los elaboradores realiza análisis en el vino (55%). El análisis más común es el de azúcar residual o azúcares no fermentados; le siguen en importancia los de acidez volátil y alcohol (22%, 20% y 18% respectivamente, ver Cuadro N° 66, Anexo III).

Los elaboradores que tienen familiares o amigos que trabajan en el sector industrial les realizan los análisis en los vinos. También se recurre a la Escuela Alberdi, laboratorios privados y laboratorios propios.

Todos los elaboradores usan metabisulfito, casi todos controlan la temperatura y usan el mostímetro para controlar el avance de la fermentación (97% y 94% respectivamente). En cambio, un poco más de la mitad utiliza ácido tartárico y un bajo porcentaje usa levadura (52% y 27% respectivamente).

Analizando la combinación de análisis, insumos e instrumentos de medición que usan en la elaboración, se pueden diferenciar dos grupos de acuerdo al nivel tecnológico utilizado, en función de los recursos y de los conocimientos aplicados a la elaboración.

El primer grupo tiene 21 elaboradores que utilizan básicamente metabisulfito, ácido tartárico, controlan con mostímetro y termómetro, y realizan distintos tipos de análisis. Algunos de este grupo usan levaduras. En este grupo predominan los técnicos enólogos y agrónomos; son los elaboradores que están trabajando mejor. Hay asociación entre el uso de insumos e instrumentos de medición con el conocimiento técnico o codificado aportado por los técnicos.

El segundo grupo (12 elaboradores) utilizan metabisulfito y controlan con mostímetro y termómetro, es decir tienen un nivel tecnológico básico y, en algunos casos, no hacen análisis ni utilizan instrumentos de medición.

4. Organización del trabajo para la elaboración

El volumen de vino elaborado por cada familia se sustenta en la organización del trabajo familiar, pero depende, fundamentalmente, de la estructura demográfica de la familia, de la disponibilidad de tiempo en función de las estrategias económicas y laborales, tanto del elaborador como de los miembros de la familia, de los recursos materiales y económicos y de la capacidad de venta.

⁵³ En este punto no se incluyen los análisis que realiza el INV en el vino casero, sólo se pregunta sobre los análisis que realiza el elaborador para controlar la fermentación.

A diferencia de la producción de uvas, las tareas de elaboración están más concentradas en el tiempo, salvo el fraccionamiento y la comercialización que se pueden hacer a lo largo del año, luego de la realización de los análisis en el vino y la correspondiente autorización del INV. El elaborador, en general, considera que el trabajo en la elaboración dura todo el año.

La elaboración demanda mucho trabajo (es trabajo intensivo estacional), por eso la ayuda familiar es fundamental y la elaboración se convierte en un trabajo colectivo dentro de la unidad doméstica de producción de vinos caseros. En algunos pocos casos en que el elaborador no se puede ocupar del proceso de elaboración porque tiene otra actividad económica que se superpone, no dispone de mano de obra familiar, o la familia no lo puede ayudar, debe contratar obreros.

Trabajo del elaborador, familiares, amigos y obreros

La elaboración de vino casero es una actividad realizada por los mismos elaboradores y no delegada en otras personas; por eso, en 32 de las 33 unidades de producción de vino casero (97%), el elaborador participa en el proceso de elaboración (ver Cuadro N° 67, Anexo III).

Si bien el elaborador inscripto es el que asume la conducción de la producción de vinos caseros, el proceso de elaboración requiere de fuerza de trabajo suplementaria que se obtiene, en la mayoría de los casos, del mismo entorno familiar o de amistades. En la muestra analizada, más de la mitad de los trabajadores (54%) son familiares que trabajan con el elaborador y juntos suman el 79% (ver Cuadro N° 68, Anexo III) de los trabajadores involucrados en la elaboración de vino casero. Hay sólo 4 elaboradores que no tienen ayuda familiar y la reemplazan con obreros que contratan. Es decir que, la presencia de obreros en la elaboración aumenta cuando no se dispone de fuerza de trabajo familiar. La mayoría de los elaboradores que contrata mano de obra (obrerros) tiene otra actividad no agropecuaria.

El 85% de los elaboradores tiene al menos un familiar que trabaja en la elaboración; el 71% tiene uno o dos familiares involucrados en este proceso.

Las principales tareas que realizan los elaboradores son la molienda, el trasiego, el fraccionamiento y el prensado (ver Gráfico N° 19, Anexo IV). Estas tareas son realizadas con la ayuda de los otros trabajadores (familiares u obreros). También se ocupan del agregado de metabisulfito, los rellenos y el remontaje⁵⁴. Sólo pocos elaboradores realizan el agregado de levaduras y llevan registros de elaboración (planillas).

⁵⁴ Esto no significa que los elaboradores no las realicen también.

Sólo el 4% de los elaboradores se encarga del lavado, que incluye el lavado de vasijas, piletas, bidones, máquinas, botellas, tambores y damajuanas, así como la limpieza y lavados en general. Y sólo el 9% se dedica a los cuidados de la fermentación y conservación. Es decir, que hay una división del trabajo en la unidad doméstica de producción donde estas tareas son desempeñadas por los familiares y/u obreros.

De sesenta y dos familiares que trabajan en la elaboración, casi la mitad pertenece a familias rurales vitivinícolas. Estos trabajadores familiares ayudan al elaborador en la molienda, el trasiego y el fraccionamiento porque son las tareas que más mano de obra demandan (ver Gráfico N° 20, Anexo IV), pero también se hacen cargo de otras tareas complementarias como el lavado y la limpieza, que el elaborador no realiza.

Del total de familiares, veinticuatro son mujeres (39%); esto quiere decir que en la etapa de la elaboración de vinos caseros trabajan más mujeres que en la producción de uvas (ver Cuadro N° 69, Anexo III). También en este eslabón de la cadena aparecen familiares de la familia extensa. Hay una gran participación de hijos varones y mujeres (42%); en cuanto a sus edades, la mayoría tiene de 18 a 50 años (56%). También aparecen las categorías de 14 a 17 años (8 familiares) y 4 menores de 13 años, esto indicaría que hay una mayor participación de los jóvenes en el proceso de elaboración, lo que es importante para la transmisión de conocimientos tácitos en las familias y la incorporación de los jóvenes a la actividad productiva familiar.

Las tareas más frecuentes entre los obreros son la molienda y el fraccionamiento, es decir, los obreros están más especializados en una o dos tareas (ver Gráfico N° 21, Anexo IV). En total, se han contratado dieciséis obreros para la elaboración, siete son de sexo femenino y tres de ellas se dedican exclusivamente al fraccionamiento.

5. Volumen de vino casero elaborado

La mayor parte de los elaboradores (40%) elabora menos de 1.000 litros de vino por año (ver Cuadro N° 70, Anexo III). Aunque, a partir del comienzo del Programa en el Municipio ha aumentado la proporción de elaboradores que hacen más volumen de vino. Si se analiza la categoría máxima de 4.000 litros por elaborador, sólo uno en 2004 llegó a elaborar el máximo permitido mientras que, en 2007 eran cuatro.

Con relación a los volúmenes totales elaborados por el grupo, fue aumentando desde 2004 a 2007 (de 27.542 l en 2004 a 58.385 en 2007) pero al mismo tiempo que aumentaba el número de inscriptos en el Programa (15 elaboradores en 2004 y 28 en 2007). Si se analiza el promedio de litros por elaborador, no hay una tendencia definida porque la capacidad de elaboración está

influida por varios factores socio-económicos año a año. El valor más alto por elaborador se dio en 2005 (un elaborador llegó a elaborar 6.825 litros, ver Cuadro N° 70, Anexo III y Gráfico N° 22, Anexo IV).

Si se analiza el grupo que elaboró sin interrupción todos los años (12 elaboradores), los promedios de producción fueron: 2.125 litros en 2004, 2.205 litros en 2005, 2.658 litros en 2006 y 1.872 litros en 2007. Esto indicaría que al igual que la producción total del grupo, el promedio de elaboración aumentó hasta 2006; en 2007, este valor baja (aunque los promedios de este pequeño grupo son más altos que para el grupo completo).

Casi la mitad de los elaboradores vende el vino en damajuana y en botella (45%, ver Cuadro N° 71, Anexo III); el 36% vende en botella y sólo 4 elaboradores venden exclusivamente en damajuana. El envase en damajuana ha sido el envase tradicional del vino destinado al autoconsumo. El envase en botella lo va reemplazando, especialmente en el vino destinado al mercado. De 2005 a 2007 el envase en botella aumentó 109%. En 2006 y en 2007 prácticamente se equiparan los volúmenes de vino que se vendieron en damajuana y en botella.

“Para nosotros, lo más importante fue poder vender en botella, con mayor valor agregado” (Diario Los Andes, 2007).

Se puede decir que el Programa también activó la elaboración de vino para autoconsumo. El consumo familiar aumenta en el período analizado, en correspondencia con el aumento de la cantidad de elaboradores, aunque aumenta menos de 2006 a 2007 (ver Cuadro N° 72, Anexo III).

El vestido de la botella también es un signo de innovación en los elaboradores de vinos casero. Del total de elaboradores que vende el vino casero, casi todos tienen diseñada la etiqueta para la damajuana y/o botella (90%, ver Cuadro N° 73, Anexo III). De los tres que no la diseñaron, un elaborador dijo que era bastante cara, otro que está en proceso de hacerla, y el otro no la hizo porque no tuvo éxito comercial.

6. Comercialización del vino casero⁵⁵

La comercialización del vino casero no es un fenómeno reciente sino que también tiene su historia. El vino casero se producía para el autoconsumo, fundamentalmente, pero también tenía sus consumidores habituales fuera del consumo de las familias elaboradoras.

⁵⁵ Se excluyen los elaboradores que sólo han elaborado vino destinado al autoconsumo.

Los referentes históricos dicen que no existían problemas relacionados con la venta o con el consumo de vino casero en la zona donde ellos viven. Un elaborador recuerda que su abuelo vendía cerca de mil trescientos litros de vino casero.

Estas familias tradicionales que hacían vino para el consumo familiar, cuando se inscriben en el INV como elaboradores de vinos caseros, activaron sus contactos con clientes y consumidores para fortalecer sus canales de comercialización a partir de la legalización de la venta de vino casero.

La comercialización es la etapa donde se cierra la actividad de producción y elaboración de vinos caseros. También es una actividad asumida por el elaborador y algún miembro de la familia, porque el canal de venta que se destaca es la venta en el domicilio del elaborador. Cuando se asigna específicamente esta tarea a alguien de la familia o a otra persona se debe a que se va convirtiendo en una tarea más especializada relacionada con el mercado del producto y el volumen de vino casero que se elabora. En otros casos, se relaciona con la actividad principal que desempeña el elaborador que le impide asumir la tarea de la comercialización.

En total son cuarenta y siete personas las que se dedican a la comercialización del vino casero. Más de la mitad de los elaboradores cuenta con dos personas dedicadas a la comercialización. Un alto porcentaje apunta este eslabón de la cadena evidentemente para mejorar la rentabilidad de la actividad. Se destaca el fuerte apoyo de la familia en la venta del vino casero (ver Cuadro N° 74, Anexo III).

Distintos actores públicos, como el Municipio y el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, llevan adelante actividades de promoción para la comercialización del vino casero. Organizan la participación de los elaboradores en ferias y rondas de negocio y asumen gran parte del costo del traslado hasta esos eventos. También consiguen contactos de venta y ventas concretas y acompañan a los elaboradores en el proceso de aprendizaje en este eslabón de la cadena en el que se encuentran los puntos críticos que más afectan el desarrollo del SIAL vinos caseros.

6.1 El mejor vino elaborado

Los elaboradores venden una amplia gama de vinos, con combinaciones que diversifican aún más la oferta. El tipo de vino que se destaca es el vino casero tinto (30%, ver Cuadro N° 75, Anexo III), le sigue en importancia el tipo de vino seco y luego el dulce (27% y 20% respectivamente). El 87% de los elaboradores comercializa más de dos tipos de vino. Cuando tienen más de un tipo de vino, se analiza la percepción del elaborador sobre la calidad de sus vinos.

El tipo de vino que considera que es su mejor vino es el vino varietal, le sigue en importancia el vino tinto (55% y 25% respectivamente, ver Cuadro N° 76, Anexo III). Es decir, que

coinciden con el gusto del consumidor actual de vinos de calidad que se inclina por el consumo de vinos varietales y tintos.

Un alto porcentaje de los elaboradores considera que su mejor vino es el que más le gusta (con el 38%, ver Cuadro N° 77, Anexo III); este aspecto tiene que ver con el autoconsumo. Le sigue en importancia el vino que ha tenido una mejor venta (25%).

Al mejor vino va asociada la mejor etiqueta. El cambio de rótulo a etiqueta se ha realizado para mejorar o realzar la calidad del vino elaborado. Es decir, acompañar la calidad con una mejor presentación de la botella. La etiqueta también pone en valor la marca y es una forma de personalizar el vino. La inversión en etiquetas ha sido también una estrategia de invertir en marketing.

Los elaboradores están logrando una cierta diversificación por calidad de sus vinos. Los volúmenes de vino con alta calidad son menores. Por lo que, si bien un vino de más calidad se vende mejor, se obtienen más ingresos por mayores volúmenes de una calidad más estándar.

6.2 Lugar de venta

El vino casero se vende mayormente en la casa del elaborador durante todo el período de tiempo analizado (de 2004 a 2008⁵⁶, ver Cuadro N° 78, Anexo III); pero, en ese mismo período, aumentan la ventas a domicilio (en la casa del consumidor), en ferias y en locales de venta.

En cambio los puntos de la ruta no han crecido y en términos relativos han disminuido; esta forma de comercialización era más común cuando el circuito de venta del vino casero era informal. También aparecen otros canales de venta a través de redes familiares, de amigos, conocidos, compañeros y vecinos. Estas redes sociales o capital social se activa y comienzan a convertirse en verdaderos mercados de consumo de vino casero. La expansión espacial de estas redes delimita el alcance territorial del mercado de consumo de vinos caseros para cada caso particular.

Ha aumentado mucho la venta de vino casero en otras provincias, pero manteniendo el mercado local. Se han abierto canales extraprovinciales, para diferenciarse más y probablemente para obtener mejores precios de venta del vino casero. Esta forma de venta comenzó a aumentar a partir de 2005, y en 2007 este canal representa más de la mitad de los canales de venta (51%) (ver Cuadro N° 79, Anexo III).

⁵⁶ Se incluye 2008 porque al momento de realizar la encuesta todavía se estaba vendiendo vino de 2007.

6.3 Dificultades para vender el vino

El vino del año se vende mayormente en un año (42%, ver Cuadro N° 80, Anexo III) o dos. Por las características tradicionales de elaboración del vino casero, al que se lo considera un “vino fresco”, el periodo óptimo de venta es hasta los 6 meses, porque pasado ese periodo tiene más riesgo de perder calidad y avinagrarse. Por lo tanto, es necesario incorporar algunos métodos de elaboración para que los vinos se conserven por más tiempo o desarrollar canales de comercialización para venderlo más rápidamente.

Este punto es importante porque el 68% de los elaboradores tiene continuidad de venta en el volumen que está elaborando, pero casi un tercio de los elaboradores ha tenido remanentes de vino debido a que no lo pudieron vender (32%, ver Cuadro N° 81, Anexo III).

Diez elaboradores no pudieron vender un total de 18.900 litros en el periodo 2004-2007. Entre las causas, sobresale la falta de tiempo para la comercialización y, en menor medida, la elaboración de vinos que no responden a la demanda, ya sea por calidad como por tipo de vino (hay menos demanda de vino blanco y rosado). Los elaboradores que participan del Programa se animan más a incursionar en la comercialización porque se sienten más apoyados y contenidos para encarar un tipo de actividad en la que no tienen experiencia y en la que hay que “saber vender”.

La venta es una actividad totalmente diferente a la producción y a la elaboración, por eso hablan de “tener que salir”, y como la venta es constante en el tiempo, se superpone con las tareas del viñedo y la elaboración. Esta tensión define, muchas veces, la escala de producción del elaborador.

6.4 Razones por las que la gente compra el vino

La mayoría de los elaboradores tiene clientes regulares (81%, ver Cuadro N° 82, Anexo III). Casi todos tienen uno o dos clientes regulares (88%). En un alto porcentaje esos clientes están en Lavalle⁵⁷ (67%, ver Cuadro N° 83, Anexo III) y en otras provincias, más que en el conurbano mendocino. Aunque fuera de la provincia las ventas son más esporádicas, se establece una apertura a otros mercados, pero todavía no tienen clientes fidelizados.

Cuando el elaborador habla de lo que valora el consumidor de los vinos caseros, transfiere su propia valoración y lo que ha aprendido a través de su experiencia en contacto con esos consumidores. Según su opinión, el consumidor compra el vino casero principalmente porque es un

⁵⁷ Los clientes habituales se localizan principalmente en los distritos de Costa de Araujo y Villa Tulumaya (36% de los clientes en cada uno).

producto natural (aspecto relacionado a la elaboración), puro, casero y porque no tiene tantos productos químicos; por el tipo de vino que se diferencia de otros vinos, auténtico, por sus características organolépticas y por su inocuidad garantizada por el INV (72%, ver Cuadro N° 84, Anexo III). El resto de los atributos potencia y da más valor a los atributos dominantes. En la mayoría de los casos, se combinan algunos de los tres atributos más valorados: producto natural, características organolépticas e inocuidad.

Teniendo en cuenta estas respuestas, se puede armar una definición de los vinos caseros desde la visión de estos actores territoriales:

- Los consumidores compran el vino casero porque es más puro y orgánico porque no tiene agregados químicos.
- Lo consumen por el tipo de vino, es casero, es algo auténtico, los consumidores lo conocen, tienen confianza en su elaboración, porque es diferente y es más rico.
- Lo consumen porque les gusta, está bien preservado, está hecho con uvas y no tiene nada que pueda ser dañino.
- Lo consumen por la calidad, porque no es adulterado, porque conocen el origen de la elaboración, tiene un color más fuerte, una lágrima más pesada, con mucho cuerpo, y porque no produce acidez al tomarlo.

Capítulo 5: La calificación como proceso de la especificación del vino casero de Lavalle

1. Las relaciones entre especificación y calificación

Especificar es una manera de contribuir a enraizar territorialmente las actividades productivas locales. Los procesos de especificación territoriales tienen por objeto diferenciar un producto o productos localizados y enraizados territorialmente, y que esa diferenciación sea reconocida por el consumidor. El proceso de desarrollo de los sistemas productivos locales se basa en la especificación de esos productos con anclaje territorial.

El funcionamiento actual de la economía y de los mercados se orienta hacia la diferenciación de los productos. Aparecen como características que se valoran la calidad sanitaria y la dimensión “saludable” de los alimentos. Esto ha provocado un aumento del consumo de los productos denominados “orgánicos” y “naturales” (Muchnik, 2006b).

Muchos productos tradicionales o típicos de distintas regiones tienen estas características y comienzan a ser valorados por los consumidores. El vino casero, que es un producto típico y tradicional de la Región Cuyana, región vitivinícola por excelencia en nuestro país, comparte estas características. Pero, el proceso de especificación de vinos caseros es mucho más complejo y abarca otras dimensiones que se analizarán en este capítulo. La calificación de los vinos caseros se presenta como un proceso de especificación de este producto tradicional cuyo objeto es incorporar valor agregado al producto y que éste sea reconocido por los consumidores.

El proceso de calificación comienza con la creación en el INV de la Resolución que los legaliza y se afianza en el territorio de Lavalle a través de las relaciones de confianza construidas entre los actores locales e institucionales que estructuran nuevas redes locales (Vazquez Barquero, 2005). A partir de estas nuevas dinámicas de funcionamiento en red a nivel territorial, se van construyendo los sellos de calidad⁵⁸ que son parte de la calificación.

Las acciones concretas que han hecho un aporte importante a la especificación de los vinos caseros son: la legalización y control de la actividad, el concurso de vinos caseros, la participación de técnicos enólogos en los procesos de capacitación y organización de los elaboradores, y las mejoras en calidad y presentación de los vinos caseros, que se van logrando a partir de su promoción y venta en ferias.

⁵⁸ Los sellos de calidad hacen referencia a aquello que diferencia un producto de otro, “... los beneficios de la presencia de un sello de calidad son, entre otros, mejorar la diferenciación del producto en el punto de venta, proporcionar confianza al consumidor y otorgarle una garantía de conformidad con estándares locales o internacionales (Oyarzún, 2002)” (Velarde, 2006: 262).

La creación de la norma por el INV es un mecanismo institucional que comienza a regular y normar las acciones de los actores implicados. Es considerada en sí misma una innovación institucional, debido a que el marco normativo elaborado fue adaptado a la realidad y características de los elaboradores de vinos caseros, en un proceso de cambio institucional y de descentralización. La Resolución tiene por objeto blanquear la situación del vino casero que estaba inserto en la economía de mercado, pero a través de canales informales de comercialización; controlar la inocuidad de este producto; proteger a los consumidores; y dar una oportunidad a las familias rurales en riesgo social de mejorar sus ingresos. Esta normativa se ajusta muy bien al vino casero que se produce en Lavalle, porque ha sido creada a partir de la observación de elaboraciones tradicionales, que tienen una gran representación en este territorio.

2. El proceso de calificación

La calificación y valorización de los productos locales, con identidad territorial, que forman parte de un SIAL se puede hacer teniendo en cuenta el origen del producto, los procesos de producción o las formas de comercialización (Muchnik, 2006b). En el caso de Lavalle, el origen refleja más de un siglo de existencia de esta tradición; la elaboración de vino casero se basa en una “...cultura productiva transmitida de abuelos a padres y de éstos a sus hijos...” (Diario Los Andes, 2004d). Con relación a los procesos de producción y las formas de comercialización se respetan las costumbres tradicionales pero se introducen mejoras en el proceso, apuntando a la calidad y al desarrollo de nuevas formas de comercialización como las ferias.

A partir de la articulación de las redes socio-productivas e institucionales en Lavalle comienza el proceso de construcción colectiva de calificación. En primer lugar, adaptando los vinos caseros a la Resolución del INV.

2.1 Antecedentes de la Resolución del INV

El poder de fiscalización que tiene el INV sobre la elaboración de todo tipo de vinos a nivel nacional, se aplica también a la elaboración de vinos caseros.

Las familias rurales vendían tradicionalmente sus vinos de manera informal a lo largo de caminos y rutas o en pequeña escala en mercados locales, especialmente de los espacios rurales y rururbanos. Estos productos se vendían sin identificación, no se conocía qué volumen se comercializaba ni se les habían hecho los análisis de aptitud para el consumo.

“...se verificó que estaban vendiendo estos vinos por las rutas, (...) podían estar vendiendo vinos que fueran nocivos para la salud, (...) iban los inspectores por las rutas, (...) estaban al sol los vinos, iban los inspectores y les decomisaban todo ese vino, y bueno, dentro de todo, era un modo de sustento para muchas familias eso” (Grupo de Degustación del INV).

El INV fiscalizaba operativos contra los productores de vino casero e iban con policías para controlar esta forma de comercialización ilegal,

“...nos presentábamos ante el productor le decíamos si tenía algún tipo de inscripción, por supuesto nos miraba como si fuéramos marcianos, decíamos. ‘Bueno, en este momento vamos a labrar un acta, vamos a decomisar el producto y lo vamos a derramar’. Y lo derramábamos en la ruta, donde estuviera, todo y si podíamos romper la damajuana, la rompíamos, con la policía al lado” (Ex-Presidente del INV).

Las experiencias de fracaso en desmotivar estas elaboraciones caseras de vino y evitar esta forma de comercio informal los llevó a reflexionar sobre la necesidad de diseñar una política de inclusión en el sistema formal de comercialización.

“Por supuesto que fracasábamos con todo éxito (...) en mi cabeza se hizo un clic y dije no, esto es al revés de lo que yo pienso (...) qué posibilidad habría de cambiar el razonamiento y decir, en vez de reprimir, contener. Y contener cómo, contener ayudando, contener enseñando, contener buscando el orgullo propio de un productor que está haciendo lo mismo que sus padres y sus abuelos. Y asegurarnos de que no van a intoxicar a nadie, enseñándole las prácticas básicas y adaptadas a su idiosincrasia de la elaboración de un vino artesanal. Hasta haciendo concursos de estos vinos (...) y se va a dar un proceso virtuoso en el cual estas personas no sólo no son delincuentes, sino que hay que protegerlas y rescatarlas, y valorarlas, porque están continuando con una tradición centenaria. (...) Pocas veces en la vida se te da que un razonamiento lógico lo podés llevar a la práctica con tanto éxito” (Ex-Presidente del INV).

A partir de esta realidad, desde la Presidencia del INV surge la iniciativa de armar una normativa específica porque aceptaron que la prohibición no funcionaba en una actividad arraigada en la gente del campo, era parte de su cultura. Además, los casos en que vendían el vino lo hacían por razones de necesidad económica. Por eso, en el INV se trató el tema internamente, a nivel de la Sede Central en la Gerencia de Fiscalización, *“...lo discutimos entre nosotros, la tecnología que teníamos que bajar”*.

En un paso posterior, la iniciativa del INV se discutió con los actores principales de la cadena vitivinícola de vinos industriales,

“...hubo un trabajo importante de explicitación, con los bodegueros, con las entidades formales, y yo se los expliqué personalmente, uno por uno, hicimos reuniones. (...) con Bodegas de Argentina, con la UVA, y después con los jefes de Delegación, interno y externo el trabajo”.

Por último, una vez que se logró consenso al interior de la institución y en el sector industrial, comenzó el trabajo de construir relaciones de confianza entre la institución y los elaboradores de vinos caseros, dos actores históricamente enfrentados “...cuando les decíamos que el INV quería acercarse a ellos, bueno, nos ponían una pared, decían: no, no, no, con el INV no queremos saber nada” (Grupo de Degustación del INV)..

En el INV, la inclusión comenzó a plantearse a partir de la capacitación y el mejoramiento tecnológico: “Tenemos que hacer algo para incluirlos...”, “...adaptar la tecnología, y hacer la capacitación”.

La estructura del INV no estaba adaptada para un trabajo directo con los elaboradores por lo que se decidió hacerlo a través de los municipios; los gobiernos locales estaban más cerca del elaborador. La propuesta hacia los gobiernos locales fue hacer un diagnóstico para conocer mejor su situación y luego poder enmarcarlos legalmente “...sabiendo que tenía que ser completamente diferente al marco legal de una bodega, (...) que nos interesaba acercarnos...”.

La Presidencia del INV, junto con la Gerencia de Investigación para la Fiscalización (el área de investigación) y el área de control, trabajaron en forma conjunta para realizar un diagnóstico, adecuar la reglamentación y desarrollar la capacitación. Se organizó también el esquema de trabajar en conjunto con los municipios, comenzando con los Municipios de Maipú y San Martín, después con los de Lavalle, San Rafael y General Alvear.

El trabajo más extenso se desarrolló finalmente en Lavalle, porque existió mucho interés del Municipio que elaboró un Programa de desarrollo específico para los vinos caseros. El Grupo de Degustación acompañó al Municipio en las capacitaciones y asesoramiento técnico tanto para equipamientos simples como para mejoramiento de los procesos de elaboración.

Para hacer el diagnóstico, se visitó a los elaboradores porque era necesario conocer su situación real, para diseñar una política institucional adecuada a esa realidad.

“...fuimos de a uno, (...) fuimos con otra cara, (...) a conocerlos, cómo elaboraban, cuál era la cadena de distribución que tenían, es decir, como realizaban las ventas, (...) como era hasta incluso la tecnología...”.

“...antes de hacer la resolución, nosotros fuimos (...) visitamos varios elaboradores de vino casero allá de San Martín, vimos cómo estaban trabajando, (...) y de acuerdo a eso hicimos una guía técnica de elaboración de vinos caseros...” (Grupo de Degustación).

La Resolución fue acompañada con un programa de capacitación orientado hacia la calidad, para mejorar la competitividad de los vinos caseros e insertarlos en el mercado formal y de vinos de calidad.

A partir del diagnóstico de la elaboración tradicional, se estableció el límite legal para el volumen de vino casero permitido,

“...se elabora menos de eso, muy rara vez son 4.000. Decíamos, el que elabora más es porque tiene una tecnología un poquito superior. (...) para no tener digamos algunos reclamos de otros actores del sector, tuvimos que acotar algunas cosas, como por ejemplo, la denominación varietal, nosotros para poder certificar hoy un vino varietal necesitamos conocer los antecedentes de la materia prima; en el caso del elaborador de vinos caseros la materia prima es de su finquita, la finquita del primo, del vecino, del amigo (...). Y para evitar, digamos, los reclamos de quienes cumplen con estos requisitos, decimos: bueno, no, vino casero pero además denle valor a lo que significa esa palabra. Tiene más valor que el vino varietal, en el extracto o digamos en el sector al que ustedes pertenecen; una pequeña elaboración, de forma artesanal que diga vino casero y que no diga varietal, porque ya tiene valor agregado con decir vino casero” (Grupo de Degustación, INV).

De esta manera, se fueron diferenciando los actores del sector, el proceso de elaboración y el producto obtenido. La elaboración de 4.000 litros implicaba también disponer de una tecnología adecuada a esa escala de producción.

En 2003, se hizo la primera capacitación en el Primer Encuentro Nacional de Elaboradores de Vino Casero en el departamento de Maipú,

“...la primera reunión que se hizo, se hizo en la cava vieja, (...) al lado del Chalet de Giol, (...) ahí se convocó a todos los elaboradores de vino casero (...) del país (...) una reseña de cómo mejorar... toda la parte técnica, (...) la parte resolutiva (...). Se hizo una pequeña degustación también de vinos caseros, fue una reunión muy linda, muy grande...” (Grupo de Degustación, INV).

En este encuentro, participaron cerca de sesenta elaboradores, *“Algunos viajaron desde Salta, Córdoba, Catamarca, La Rioja y San Juan para ser capacitados por profesionales locales”* (Diario Los Andes, 2003).

Un elemento clave para la inclusión fue la gratuidad del sistema legal implementado para vinos caseros: *“...inicialmente no tiene ningún costo, incluye el asesoramiento, los análisis enológicos, la inspección y un certificado que ratifica la inscripción en el INV”*. En marzo de 2003, ya había ciento cincuenta elaboradores inscriptos en el país.

“...para diferenciar a los productores de los “oportunistas”, cada envase de vino casero llevará una oblea cursada por el Instituto para indicar que el producto fue supervisado y goza de buena calidad” (Declaraciones del Presidente del INV, Diario Los Andes, 2003).

Aunque este sector productivo había sido excluido de la vitivinicultura formal, se reconoce que tiene un desarrollo potencial porque forma parte del mercado de consumo, y esto es lo que favorece la Resolución. Este concepto ha sido muy importante en el proceso de activación, porque

se define desde el comienzo al vino casero como un producto de calidad, orientado al consumidor y con una certificación que inicia el proceso de calificación de este producto típico y artesanal.

Un evento similar de lanzamiento de la Resolución se repitió en el sur de la provincia, en el departamento de San Rafael⁵⁹, al que denominaron el “*Primer encuentro Mendosur para elaboradores de vinos caseros y artesanales*” (Diario Los Andes, 2004f). El Ex-Presidente y otros funcionarios del INV evaluaron los efectos de la norma:

“Cuando terminamos de dar la charla nos dimos cuenta que estábamos por el camino correcto. (...) cuando me di cuenta de que esto iba a ser un éxito, (...) costó, se creían que era una trampa, que era una emboscada. (...) se juntaron como ciento veinte tipos, inclusive hicimos números folklóricos...”

2.2 La normativa para elaborar vino casero

La normativa que diseñó y aprobó el INV ha sido determinante en la calificación de los vinos caseros. El tema es abordado legalmente en las Resoluciones C 27/02 y C 11/03. En la primera, se autoriza la elaboración de vino casero; la segunda dice que este producto debe tener una faja de seguridad intacta en los puntos de venta.

La Resolución C 27/02 fue firmada en octubre de 2002, tiene como antecedentes legales el Expediente N° 311-000329/2002-7, las Resoluciones C 28/97, C 43/98, y la Ley 14.878 (ley nacional de vinos). La resolución C 27/02 incorpora el Artículo 24 bis de la ley 14.878:

“...los titulares de establecimientos que elaboren, fabriquen o fraccionen productos autorizados por dicha norma, previamente a ello deberán inscribirse en la dependencia del Instituto Nacional de Vitivinicultura de su jurisdicción”.

Los fundamentos de la Resolución C 27/2 son:

“...en la actualidad se ha comprobado la existencia de elaboradores de pequeños volúmenes de vino que lo venden bajo el nombre de ‘Vino Casero’, también conocido como ‘Vino Patero’”.

Los elementos primarios de calificación de los vinos caseros son definidos en esa Resolución:

“...el producto obtenido por la fermentación alcohólica de la uva fresca y madura, utilizando prácticas enológicas lícitas para su elaboración, debiéndose emplear locales, vasijas y demás elementos en buenas condiciones de sanidad”.

El vino casero es una elaboración artesanal a pequeña escala y estos vinos tienen características propias:

⁵⁹ El detalle sobre este evento aparece en el Diario C, 2003.

“...una elaboración anual que no exceda los 4.000 litros de vino”.
“...estos productos al ser elaborados en forma artesanal se presentan opacos o velados a la vista, características que no impedirían su comercialización”.

El producto se denomina legalmente como vino casero blanco, rosado y tinto, además debe estar identificado con un rótulo o marbete y, en forma opcional, puede tener una marca comercial o el nombre. En esta identificación debe aparecer la localidad donde se encuentra el lugar de elaboración del vino casero. Se aclara que el vino casero sólo se puede fraccionar en envases de vidrio.

El elaborador tiene que dar el número de inscripción del viñedo del que se obtiene la materia prima para elaborar; si no lo tiene, debe decir cuál es el origen de la materia prima.

En la Resolución C 11/03 de marzo de 2003, se establece que *“...la ‘Faja de Seguridad para Vino Casero’ será suministrada por el INV junto con el Análisis de Libre Circulación”*. Estas fajas no tienen costo para el elaborador, quien tiene la obligación de adherirlas *“...sobre los tapones y/o tapas de los envases, (...) aplicadas en forma tal, que al destaparse dichos envases, queden destruidas e imposibilitadas para su recuperación”*. También debe hacer una declaración del envasamiento que realiza en el año.

A nivel operativo, cuando los elaboradores llevan dos años sin elaborar, el INV les da de baja, aunque luego pueden volver a inscribirse. El elaborador produce el vino en el año, pero no hay problema en que lo venda fuera de ese año porque tiene la estampilla que lo avala.

Una diferencia importante con las bodegas es que no pueden indicar en el envase la variedad con que elaboran el vino porque no está controlada la variedad. Tampoco puede vender el vino a granel (sin fraccionar) ni exportar.

En la Circular N° 007 G.F./03 se especifica que el vino casero debe tener como mínimo 11,5% v/v de alcohol, anhídrido sulfuroso total hasta 300 mg/l, acidez volátil en acético hasta 1,50 g/l y metanol hasta 0,35 ml/l (INV, s/f).

El INV reconoce en una publicación de 2004, que el elaborador de vino casero antes de legalizarse la actividad, *“...no fue mirado como un integrante del sector vitivinícola”*. El INV detectaba una debilidad en esa informalidad, entonces lo incluye formalmente para

“...incentivar el abandono de la práctica más peligrosa para esta actividad, como son la clandestinidad, la falta de conocimientos y de acceso -a su escala- a la innovación tecnológica” (Diario Los Andes, 2004d).

De esta manera, a partir de esta primera etapa de calificación del vino casero, se activa el SIAL y comienza un proceso creciente de desarrollo porque *“...el vino gana en calidad, competitividad y seguridad...”*.

2.3 Avances en el proceso de calificación: la creación del Área de Coordinación INV-Municipalidad de Lavalle

La sinergia interinstitucional se manifiesta en la creación del Área de Coordinación INV-Municipalidad de Lavalle como un nuevo espacio institucional para llevar adelante los proyectos de organización de los elaboradores, de capacitación y mejoramiento tecnológico, como así también las degustaciones y los Concursos de Vinos Caseros.

El Municipio se involucra con el objetivo de potenciar una alternativa productiva, como lo expresa la Coordinadora del Área: “...la idea fue activar a los elaboradores tradicionales e incentivar a nuevos emprendedores en este rubro” (Revista Crecemos, 2008:8). El involucramiento del Municipio ha fortalecido este proyecto de desarrollo de un sistema productivo local y le ha dado mayor sostenibilidad.

La política municipal se orienta hacia el trabajo en el sector organizado,

“...quien lo enfoque desde lo individual y sea exitoso se lo debe dejar trabajar donde se sienta cómodo, (...) como Estado debemos pensar las soluciones a nivel general, asociativo, cooperativo, solidario y no desde la individualidad” (Dirección de Promoción Económica del Municipio).

Al principio, la idea de crear el Área fue desarrollada con la finalidad de facilitarle al elaborador la realización de trámites en el INV, por eso esta propuesta de trabajo se armó entre el Instituto y el Municipio de Lavalle, como dice el Ex-Presidente del INV,

“Entre los dos lo pensamos, pero nació la propuesta del Instituto de tener áreas de trabajo común para multiplicar el efecto fiscalizador, no sólo con los municipios sino con la gente, que tome conciencia de que fiscalizando también cuida sus derechos. Entonces, con Lavalle se trabajó muy bien, (...) y una de las personas claves allí fue una mujer (...) le puso la política con mayúsculas al proyecto” (hace referencia a la Coordinadora actual del Área).

El anclaje territorial de los vinos caseros de Lavalle facilitó la aplicación y el impacto positivo de la legislación.

“Porque en Lavalle hay una composición de productores pequeños con una cultura muy arraigada de la elaboración de vino artesanal, fundamentalmente para el consumo familiar y para comercializar en pequeña escala, porque son productores exitosos que tenían su producción vendida...” (Ex-Presidente del INV).

“Lavalle está en la vanguardia porque es pionera en la organización de los elaboradores de vino casero a nivel nacional” (Cuyo Noticias, 2009).

El INV se comprometió más con los elaboradores de Lavalle porque se fueron estableciendo relaciones más personales, además los elaboradores se manifestaban muy agradecidos cada vez que se encontraban en Lavalle, como expresa la Coordinadora del Grupo de Degustación, “...para ellos ha sido un gran aporte, ha sido un gran cambio, (...) han sido muy buenos receptores de todo ese apoyo...”. En este aspecto, ha tenido mucha importancia la juventud del grupo que ha llevado a que crezca rápidamente.

La motivación del trabajo conjunto, a través de la creación del Área de Coordinación INV-Municipalidad, generó una lluvia de ideas que pudieron llevarse a la práctica, según el Ex-Presidente del INV “...la primera acción disparó todas las acciones siguientes porque era tal la emoción, viste cuando es un proyecto de vida, (...) era un grupo que se motivaba a sí mismo”.

La preocupación de incorporar tecnología para mejorar calidad en elaboradores de tan escasos recursos los llevó a pensar en la compra de pequeñas máquinas móviles de uso comunitario, “...nos imaginamos un sistema de elaboración móvil, grupal. (...) por ejemplo en la molienda, que es muy caro, porque tiene que haber acero inoxidable y todo esto, tener moledoras móviles para que en determinada época, esa moledora por ejemplo, se instalara en Lavalle y ayudara a que el mosto conseguido no tuviera defectos de génesis”.

2.4 El Concurso de Vinos Caseros como una herramienta para la calificación de los vinos

Las ideas siguieron madurando y se avanzó en el proceso de calificación y especificación de vinos caseros. El segundo paso en la calificación (el Concurso de Vinos Caseros) se definió con los elaboradores de Lavalle,

“...y ahí se imaginó el concurso, el primer concurso de vino artesanal. Yo fui, ya estaba afuera del Instituto y me invitaron, ya había sesenta viejos, curtidos, con sombreros, llevando sus vinitos, no te das una idea la alegría y la emoción de los tipos de darse cuenta que hasta podían ser premiados” (Ex-Presidente del INV).

Los actores locales tuvieron un gran protagonismo en la calificación de sus propios vinos porque, al participar en el Concurso de Vinos Caseros, el elaborador lavallino,

“...se animó a compararse con el de al lado, para crecer. Cuántos componentes hay de una cultura del trabajo de verdad” (Ex-Presidente del INV).

En el 1º Concurso realizado a fines de octubre 2003 participaron once elaboradores, desde entonces han concurrido a la premiación autoridades, vecinos, familiares de los elaboradores, instituciones locales y comercios del departamento.

Es un requisito para participar en el Concurso que los vinos estén aptos para el consumo, es

decir que deben tener realizados y aprobados los análisis de libre circulación del INV. A los elaboradores que ganan el concurso se les entrega un plato con la mención del premio obtenido. Durante el Concurso se mencionan los elaboradores ganadores y las características del vino ganador, luego se les entrega los premios.

El INV, como organizador y jurado evaluador del Concurso, hace sugerencias en base a los resultados del Concurso, para que el Área vaya trabajando con ellos algunos aspectos de la elaboración, y se vayan realizando mejoras a partir de la calificación de los vinos. Este crecimiento en calidad ha podido ser evaluado en los sucesivos Concursos anuales que se han realizado en Lavalle desde 2004 a 2009.

En el proceso de calificación de los vinos caseros, el Concurso ha sido la base para mejorar la calidad del vino. Esta calidad ha sido valorizada y reconocida por el mercado y ha incentivado al gobierno municipal a trabajar puntualmente con los elaboradores premiados en el desarrollo de nichos de mercado que valorizan la calidad del vino, como la venta en ferias de otras provincias.

En el mismo proceso de calificación, los elaboradores han dado un salto importante en la calidad de los vinos, por el uso de la maquinaria del grupo, que fue percibido particularmente por el INV, ya que en 2006 (el año que elaboraron por primera vez con la maquinaria), hubo mayor competencia entre vinos por la calidad alcanzada por muchos elaboradores y costó elegir a los ganadores del Concurso.

La evaluación de los vinos en el Concurso, se realiza tomando como base la definición de vinos caseros del INV, esto demuestra la importancia de la Resolución en la calificación de los vinos.

La participación en los Concursos de Vino Casero se ha convertido no sólo en un proceso de calificación de los vinos sino de mejora en calidad, debido a que la competencia estimula a los elaboradores a mejorar sus vinos y tener parámetros objetivos para medir ese avance en calidad. También aprenden a conocer mejor sus vinos tanto en sus potencialidades como en sus limitaciones. El Concurso de Vinos se convierte en un recurso local de promoción de los vinos de Lavalle en el mercado local y regional, y de vinculación del elaborador con el consumidor. Por estos motivos, el 85% de los elaboradores que ha participado en Concursos de Vino evalúan esta experiencia positivamente.

2.5 Participación en ferias de exposición y venta, y en rondas de negocios

La participación en las ferias es un instrumento de promoción más que de venta y le agrega otros elementos a la calificación de los vinos: la presentación de la botella y de la etiqueta. La calidad del vino en botella tiene relación con la imagen de ese vino.

Las ferias se convierten en un medio para conocer la percepción del consumidor sobre el vino casero y de los propios elaboradores respecto de otros vinos caseros, a través de las degustaciones. Las degustaciones son una forma de calificación y evaluación de vinos en las que participan los consumidores; contribuyen a tomar conciencia sobre lo que aún le falta al vino para llegar a la calidad demandada por el mercado.

Casi la mitad de los elaboradores ha participado en ferias y/o en rondas de negocios (48%) (ver Cuadro N° 85, Anexo III) y califican esta experiencia como muy positiva (80%) por la adquisición de conocimientos de venta y marketing, para aprender a degustar, para promocionar los vinos y para conocer opiniones calificadas sobre lo que aún le falta al vino.

3. Especificación del producto

3.1. Definición del vino casero

En Lavalle, el producto es conocido como “vino casero” y coincide con la normativa del INV que sólo permite denominarlo vino casero en el rotulado del envase. Pero el vino casero es conocido también como “vino patero” o “vino artesanal” en otras zonas de producción del país. El vino patero es llamado así porque se obtiene de la pisada de la uva con los pies⁶⁰,

“...en la cultura, la cultura de Cuyo, patero es vino casero (...) Nosotros lo tuvimos que definir. (...) Y viene de hace ciento y algo de años, casero era el que se hacía atrás de la casa, pisoteando uvas, (...) nosotros tuvimos el desafío de definirlo, y nos pareció casero. (...) Que era la mejor acepción para definir ese vino hecho en pequeños volúmenes en forma rudimentaria, ancestral, (...) en muchos casos para consumo personal de la casa, (...) Patero hubo un pícaro que patentó la marca patero...”

El vino patero se asocia a una elaboración más artesanal, a una cantidad menor de vino y, por supuesto, más relacionada al autoconsumo,

⁶⁰ Actualmente se usan botas plásticas para pisar la uva y obtener el mosto.

“...yo he escuchado más sobre vino casero que patero (...). Es poco lo que puede haber de vino patero, patero, capaz que hay mucha gente que lo hacía, pero qué sé yo...cincuenta litros”.

La definición de vino casero entendida por el Grupo de Degustación del INV es:

“...se hace como quien hace un pan casero, o sea es una receta casera, es con su propia uva, que va y la cultiva con sus propias manos, también la muele, a lo mejor ahora tienen equipos que los aporta el Municipio, pero que en realidad ellos están sin el equipo, están viendo lo que sale, se están llevando con sus propias manos eso a fermentar, que lo está probando, que participa el hijo, que participa la esposa, que la hija que estudió diseño le hace la etiqueta, es el que le va poniendo todo el cariño y todo el aporte familiar en la botella...”.

Al vino casero *“...se lo asocia con lo natural, con lo orgánico...”*, con una vida más de campo vinculada al consumo del paisaje, *“...el turismo que busca los lugares tranquilos, (...) la vida más tranquila, más natural... se ha vuelto a la familia, todo lo que es menos estrés y más cariño”*. Es decir, que se vincula al vino casero con otros recursos patrimoniales propios de las zonas rurales.

En cuanto a sus características organolépticas, una integrante del Grupo de Degustación que participa como jurado del Concurso, dice que *“...es un vino que se presenta a lo mejor con no tanta brillantez (...) generalmente tienen algunos gramos de azúcar, tienen quizás un grado alcohólico un poco alto...”*. Por estas características técnicas de su elaboración, el período de conservación no es muy extenso y se pueden considerar como vinos frescos o nuevos.

La cultura también es incorporada como elemento de calificación en los vinos caseros por ser un producto típico con anclaje territorial,

“...el vino casero es parte de una cultura (...) en una provincia... de matriz vitivinícola, (...) un producto hecho artesanalmente sin agregados inconvenientes, sin estiramientos (...) porque siempre se dejaba lo mejor para casa, (...) como lo mejor, el mejor tomate, el mejor durazno, la mejor ciruela, (...) allí está la riqueza que tiene lo artesanal... (...) la selección desde el momento mismo que se poda una planta...”
(Dirección de Promoción Económica, Municipio de Lavalle).

La imagen del vino casero es la de un producto sano, natural y de calidad, características asociadas a la forma de hacerlo, como lo expresa un elaborador, *“...lo hacés con un proceso que es totalmente natural, tratás de que sea... uva seleccionada...”* y como lo define el Área de Coordinación: *“Son caseros porque la fermentación es natural”* (Diario Uno, 2008). El proceso de especificación significa, como lo expresa la Coordinadora del Grupo de Degustación, avanzar en la diferenciación por la naturalidad, no por la variedad. Además, el hecho de que sea un producto apto

para el consumo le agrega valor, la aptitud y la calidad construyen su diferenciación⁶¹. Sobre la base de que “...los vinos caseros son típicos, tienen su tipicidad (...) ellos tienen su característica, su identidad...”.

Esta es una actividad rentable, aunque tiene un crecimiento limitado, como lo dice un elaborador “...en muy mucha cantidad tampoco te sirve, porque no crecés en el mercado...”. Entonces, otra característica que tiene es que se elaboran bajos volúmenes de vino, como ocurre en su familia “...nosotros elaboramos poco este año, porque hemos hecho como mil cuatrocientos litros...”. Además, existen problemas para mantener el volumen de producción de un año a otro, por accidentes climáticos (granizo, lluvias excesivas que afectan la calidad de la uva por enfermedades), un elaborador cuenta que “...tenés que agarrar la tijerita y cortar lo que se estaba pudriendo”. A lo que se suma que el elaborador no disponga de tiempo para realizar la actividad.

La ventaja competitiva se basa en que es una elaboración distinta, la gente lo compra porque implica una dedicación especial. Esto se puede comprobar al visitar la finca, en la que se puede ver cómo es elaborado el vino.

3.2 Diferenciación e innovación: lo tradicional y lo nuevo en los vinos caseros

Lo tradicional es que casi todas las familias elaboraban vino casero en Lavalle, como parte de la cultura local; como el consumo era diario no percibían problemas en la conservación. Un elaborador recuerda cómo era la calidad: “...en un principio estaba lindo, pero se acostumbraban al vino (...) de todo tenían (...). Lo que pasa es que vos te acostumbrás a un sabor, se va descomponiendo de a poquito, no te das cuenta, pero vos que venís de afuera lo agarrás, aunque no entiendas de vino...”.

Antes de la legalización y organización del sector un elaborador explica “...ellos no lo sabían tampoco que existís, me entendés, pero bueno, así y todo salía el vino bueno, no eran de largas duraciones los vinos caseros en ese tiempo...”. Esto último es una característica del vino tradicional, coincidiendo con la referencia institucional,

“...más de un año no te duraba, a uno le puede durar qué sé yo, un año y medio, una cosa estimativa, depende también de dónde lo tengas, cómo lo conserves, como los trasiegos que le hagás, para separar las borras de los vinos, para dejarlo limpio”.

⁶¹ Reunión organizada por el Municipio, con el Ministerio de Desarrollo Social (Dirección Nacional de Promoción de la Comercialización), el INV, la Dirección de Promoción de Pymes (dependiente del Ministerio de Producción, Tecnología e Innovación de la Provincia), el Fondo para la Transformación y el INTA, realizada el 25 de junio de 2008.

El vino tradicional definido a nivel organoléptico por una integrante del Grupo de Degustación es aquél que es *“...un poquito ácido, abocado, turbio, que se avinagra un poco en septiembre, y se tapa con el azúcar, no es un vino brillante”*.

Con relación a la cosecha de uvas para vino casero, un elaborador recuerda que antes, *“...vos ibas y sacabas el jugo, directamente de la carpa del camión (...) Se cosechaba a cualquier hora, cuando le venía bien, cosechabas vos en un tacho de lata, (...) y a lo mejor dejaban los tachos hoy día llenos para moler mañana (...) a medida que va pasando el tiempo cada uno va conociendo más...”*.

Este era un vino de menor calidad, *“...te sale como el vino escurrido, que no tiene las cualidades como a lo mejor un vino blanco”*. Antes los vinos que se tomaban eran más dulces, *“Y queda por ahí muy dulce, y es más entrador, se toma más rápido. (...) lo hacían con las últimas uvas, con la melezca, (...) y no terminan de fermentar nunca”*. Había gente que tenía o dejaba unas hileras para hacer el vino y otros que lo hacían con la melezca, *“...había gente que lo hacía bien”*.

Actualmente, se implementan nuevas formas de cosecha para mejorar la calidad:

“...habían diferencias en la cosecha de la uva (...) el racimo no se tiene que romper, el grano, viste, con cuidado, si es posible en caja plástica, cosechando en la mañana temprano, para que no te levante temperatura la uva (...) Sin ninguna hoja...”.

El producto típico no se diferenciaba ni por marcas ni por variedades sino por la forma de elaboración: casera y artesanal. Algunos elaboradores tienen todavía la costumbre de hacer vino blanco, que era el vino más tradicional pero, para adaptarse a los cambios en los hábitos del consumidor, se han volcado más a la elaboración del vino tinto. Hoy el producto típico es el vino tinto. La variedad Bonarda se ha destacado entre los vinos tintos en los Concursos de Vino Casero de Lavalle y el Torrontés Riojano entre los blancos.

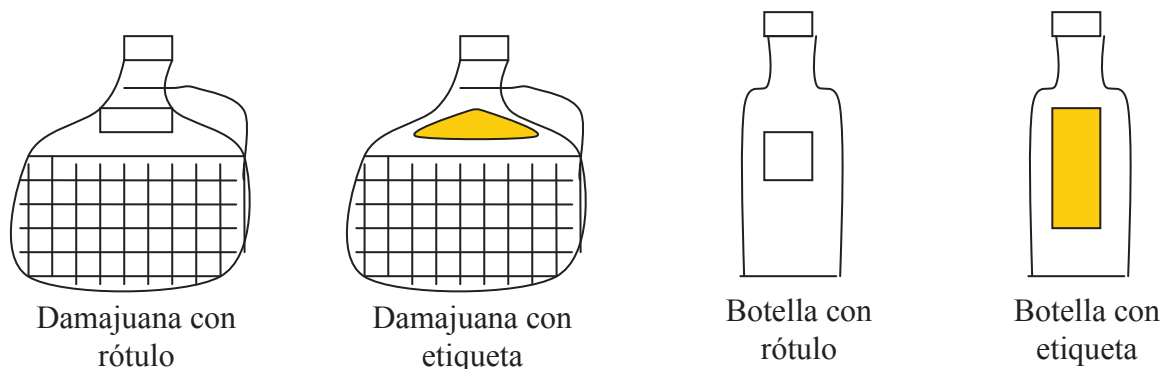
También hay cambios en el envase para la comercialización del vino, un elaborador recuerda que *“Antes el vino casero creo que se vendía casi exclusivamente en damajuana (...) Y ahora ha aumentado bastante la venta en botella...”*. Esto está relacionado con la forma de consumo, para el consumo diario conviene comprarlo en damajuana, la botella se asocia a eventos especiales y puede tener un vino de mayor calidad porque se vende más caro,

“... la gente que conocía, que me podía comprar vino, estaba más dispuesta a comprar en damajuana que en botella, porque tiene un consumo habitual del vino, diario, entonces no podía comprar botellas de vino todos los días, para alguien de clase media, media baja, es caro, entonces compra damajuana, y la botella es más como para un evento especial, para una fiesta, para regalar”.

En la Figura N° 5 se puede ver la evolución del envase del vino casero hasta la actualidad. Antes de la legalización sólo se encontraba el vino casero en damajuanas (rara vez en botellas) pero

siempre sin identificación. Existen, entonces, también cambios de presentación en el vino tradicional y una diversificación de los envases en los que actualmente se conserva y se vende el vino casero.

Figura N° 5: Esquema del tipo de fraccionamiento del vino casero



FUENTE: Elaboración propia

Las marcas familiares del vino casero son una innovación y se encuentran integradas en las acciones conjuntas. En el vino casero las marcas ponen de manifiesto la diversidad que compone la identidad local.

Existe actualmente una diferenciación de marcas, de etiquetas o rótulos y de tipos de vinos en los distintos lugares de venta del producto o nichos de mercado. De esta manera, se resaltan las diferentes características según la zona de producción. Estas diferencias tienen que ver con el elaborador, si tiene tradición y si está incorporando conocimiento codificado e innovaciones al proceso y al producto. Hay una forma de elaboración tradicional propia de cada lugar, con variedades y procesos diferentes. El producto tiene distintas acepciones y todo esto lleva a la obtención de un producto diferenciado por zonas.

La calificación y especificación se han convertido en un proceso dinámico que va incorporando los progresos realizados en el mejoramiento y calidad de los vinos caseros. El mismo concepto de la calidad ha ido cambiando en los propios elaboradores y las degustaciones son usadas como instrumento de calificación. En las expresiones de un elaborador se manifiesta este control de calidad y de diferenciación de sus propios vinos *“Son prácticamente lo mismo...Pero cuando voy a embotellar, a preparar una partida de vino en botella, elijo lo mejor...”*. Es decir, que realiza una preselección para diferenciar por calidad *“... el vino que uno le ve que tiene mejores cualidades, de color, de brillantez, de sabor, digamos un análisis organoléptico bastante raso, por ahí también, lo consulto con otras personas de la familia, que lo prueben, que me digan su opinión.(...) A mi papá,*

a mi esposa, a mis hermanos". Con esta finalidad de selección por calidad identifica las vasijas de fermentación lo que facilita también los controles de elaboración. Este elaborador lleva registros sobre la elaboración del vino casero.

Un papel central en este proceso de cambio hacia mayor calidad en los vinos caseros lo han tenido la incorporación de nuevos conocimientos a través de las capacitaciones y, vinculado a ello, la modernización de algunas maquinarias y equipos y mayor control sobre el proceso de elaboración.

Hoy se trata de hacer un vino casero mejor, orientado también al mercado. Un elaborador explica estos cambios: *"...se trata de hacer un vino de más calidad, que se pueda conservar por más tiempo (...) y usar otro tipo de maquinaria..."*. Los recipientes de elaboración han cambiado, *"...las vasijas de polietileno. Antes se usaba madera, no había tanto plástico... así que se usaba mucho el barril de madera..."*. Hay cambios en la venta *"...en la forma de presentar el vino, de venderlo, de hacerle una buena etiqueta"*. Trabajando en un sendero de calidad *"...sin conocerlos a todos, seguramente todos han mejorado... salvo alguna excepción de alguien que ya venía trabajando más o menos bien y haya mantenido esa manera de trabajar..."*.

Hoy el producto se presenta en una *"...botella de vino etiquetada, encapsulada, con sus análisis..."*. La legalización y la aplicación de la normativa del INV a la actividad ha creado un nuevo vino casero. Concretamente se ha observado que se organiza la cosecha de la uva y la molienda, se adelanta la fecha de cosecha para que no sea tardía y el grado alcohólico sea menor, los vinos tienden a ser más secos porque la uva no queda con tanta cantidad de azúcar sin fermentar. Por lo tanto, también se alarga el período de conservación.

Al consultar a los elaboradores sobre cuál es su mejor vino, varios identificaron como su mejor vino el que producen actualmente, que es un sólo tipo de vino. Por lo tanto, la comparación que hacen es histórica, mostrando una evolución personal. En la caracterización del vino casero realizada por los consumidores, se destaca que el vino casero es sano por encima del hecho de que es artesanal (27% y 7% respectivamente, ver Cuadro N° 86, Anexo III). También se menciona que tiene una buena conservación y que es un buen vino.

Por lo tanto, las dimensiones del vino casero de Lavalle, definidas por las preferencias de los consumidores del vino casero, son las dimensiones organoléptica y simbólica (Muchnik, 2006a), para las instituciones que trabajan en la mejora del producto, las dimensiones más importantes son la higiénica, la nutricional⁶² y la organoléptica.

⁶² Recordar que en la Resolución C 27/02 se establece que *"No se permitirá la circulación de productos que superen los tenores normales de metanol, que se detecte la presencia de ferrocianuro, que presenten materia colorante artificial, edulcorantes sintéticos o cualquier otra sustancia no aprobada que comprometa la salud de los consumidores"*.

3.3 El típico elaborador de vino casero

La calificación de los vinos caseros está estrechamente relacionada con la figura del elaborador de vino casero. Esto se debe a que la elaboración de tipo artesanal es una forma de elaboración personal que comienza con la producción propia de las uvas que destinará a la vinificación. Hay una relación directa entre el vino casero y su elaborador sólo mediada por algún instrumento o maquinaria que facilita el proceso de producción.

Sin embargo, la normativa del INV hace referencia al elaborador en la etapa de transformación de la uva en vino sin tener en cuenta que el proceso comienza en el mismo cultivo de la uva. Para el INV, el elaborador de vino casero es definido a partir del momento en que comienza la elaboración. El carácter personalizado de la elaboración está expresado en los volúmenes permitidos para el vino casero. La resolución define al elaborador como la persona que elabora hasta cuatro mil litros de vino casero.

La Coordinadora del Grupo de Degustación dice que el elaborador de vino casero es el que

“...nunca pensó ni piensa industrializarse, es aquél que quiere que su producto valga por esa actividad manual, por ese encanto que tiene todo lo que es natural y artesanal, (...) quiere hacer lo que hizo su abuelo pero mejorado y digamos, contextualizado al momento de la vitivinicultura y del turismo...”

Pero también la elaboración de vino casero tiene un contenido de mejoramiento de niveles de vida para las familias rurales involucradas en este SIAL. La elaboración de vino casero es una alternativa económica *“...como para poder seguir, por ejemplo, sacando algunos gastos (...) productores que me han dicho mire, a mí el vino casero me alcanza para ir haciendo estudiar a mi hija...”*, según palabras de la Coordinadora del Área. El proceso hacia la calidad ha mejorado la rentabilidad de la producción. Los cambios incorporados hacen que el vino tenga más valor agregado, esa rentabilidad estimula al elaborador a mejorar la calidad, esto *“...trae la necesidad de cobrar mejor el producto, si a medida que uno mejora la calidad puede venderlo a mejor precio, quiere seguir en ese camino”*.

La figura del elaborador también está en un proceso de cambio, cambios intangibles asociados al conocimiento *“... tenés elaboradores que no son técnicos, ni son enólogos pero los vas a sentir hablar en términos técnicos y eso te da la pauta de que todo lo que les enseñaste lo tomaron...”* (Coordinadora del Área). Con el desarrollo del entorno institucional de este SIAL, al conocimiento se le ha sumado la motivación,

“...a raíz de los cursos que estamos haciendo ha cambiado mucho, porque te hacen interesar más y te enseñan más del tema,(...) el vino blanco lleva una temperatura para cuando está fermentando, el vino tinto otra, bueno, antes no, antes se hacía todo

uno solo..., y la separación también (...) no cuidaban los detalles de temperatura que es lo que más te dañan los vinos, me entendés, porque si se te pasan de temperatura te los queman, y si no tenés temperatura, tampoco fermenta lo que tiene que fermentar...”.

Pero este proceso de cambio tiene un límite: no dejar de ser elaborador de vino casero. Si un elaborador cambia de escala o de forma de producir, y quiere evolucionar hasta llegar a producir vino industrial, abandona su estatus previo de elaborador de vino casero. Si el elaborador va armando un establecimiento más complejo, destinado exclusivamente a la elaboración del vino, apuntando a aumentar el volumen, va saliendo de la categoría de vino casero. Por lo tanto, el lugar de elaboración también define al vino como casero, tal como lo dice una integrante del Grupo de Degustación

“No les podemos nosotros decir que vayan a hacer un establecimiento especial para eso... si ellos de a poquito, como ha pasado ahora, que está pasando en Lavalle, van haciendo otra cosa, incluso esos lograrán después pasar... es el inicio a lo mejor de una pequeña bodeguita que van a tener después ya inscribiéndose en la parte de elaborador único, y ya pasando a otra categoría, pero ahí ya cambiaría, ya no sería vino casero, ya no es casero”.

El INTA coincide en que el vino casero es un vino que se hace artesanalmente, “...vos hacés tu vinito en pequeña escala, lo vendes...”. Este vino tiene una característica típica de los productos caseros que construye un tipo de relación distinta entre el elaborador y el consumidor. El elaborador le convida vino casero al consumidor, ya sea en su casa, en eventos o en las ferias (en la degustación), por lo tanto se establece una relación de confianza entre ellos, mediada por el consumo del producto. Este consumo no está aislado del consumo del resto de los productos caseros, especialmente cuando se produce en la casa del elaborador, donde también participa el resto de la familia compartiendo anécdotas familiares y las relaciones de afecto. Es decir, la estrategia de venta es que el consumo sea personalizado, y el componente más fuerte proviene de la cultura del elaborador, de la apertura a compartir lo que se hace en su casa. El consumidor a su vez, valora esta forma de vida y los productos, desarrollando una relación afectiva con la familia del elaborador. Esta forma de consumo es la más fuerte y estable en el tiempo.

Capítulo 6: Las redes del SIAL de vinos caseros

1. Redes locales y extralocales

El análisis de las redes abarca la dimensión institucional del SIAL vinos caseros, que pone el acento en las relaciones entre los actores sociales, sus estrategias individuales y colectivas. Se desarrolla así una integración creciente entre los actores del medio rural y los actores institucionales (Muchnik y Velarde, 2007).

Las redes locales y extra-locales cumplen un rol fundamental en la organización socio-económica del SIAL vinos caseros. Y las redes institucionales tienen la función de organizar esas diferentes formas de coordinación entre los actores territoriales.

Otro aspecto de análisis de la dimensión institucional es el efecto que tiene la vinculación de las instituciones con los actores locales y sus redes endógenas en la activación y valorización de las actividades locales de producción. El desarrollo de capacidades, a través de procesos de aprendizaje técnico de los productores para la adquisición de nuevas competencias y mejoramiento de la calidad de sus productos, se convierte en una estrategia de desarrollo social y local, de lucha contra la pobreza rural (Sen, 1998).

Otra función de las redes institucionales ha sido el aprovechamiento de su capital social para abrir nuevos canales de comercialización a los vinos caseros que han mejorado su calidad y sus formas de presentación en el mercado. Estas acciones conjuntas de actores locales y extralocales van conformando y construyendo nuevas relaciones entre el sistema productivo de vinos caseros y el sistema socio-institucional.

Una característica del SIAL como enfoque operativo es la creación de vínculos entre los elaboradores y los consumidores. La construcción de estas relaciones es importante porque tradicionalmente el vino se destinaba al autoconsumo y pocas veces a la venta. Estas relaciones se potenciaron a partir de la legalización de la actividad y del apoyo institucional para desarrollar nuevos nichos de mercado para los vinos caseros.

1.1 Redes tradicionales y nuevas redes interinstitucionales

Antes de la legalización de los vinos caseros, las redes en las que participaban los elaboradores de vinos caseros eran redes informales fundadas en relaciones familiares, de amistad o vecindario. La construcción endógena de estas redes se fue dando por la proximidad territorial de los actores y la proximidad cultural, a través de la historia común y compartida que generó una

fuerte identidad local. Estas redes constituyen la primera base sobre la que se activa el SIAL vinos caseros en Lavalle con el apoyo institucional.

El primer instrumento de activación para la valorización de los vinos caseros fue la Resolución del INV que legaliza esta actividad productiva en todo el territorio nacional. Luego de la legalización los elaboradores de vinos caseros pasan a ser actores visibles de la actividad vitivinícola y se desarrollan redes formales que comienzan a entrelazarse con las informales y las fortalecen. De esta manera, comienza un proceso de involucramiento de las instituciones locales, de activación de los recursos específicos de este territorio y de aprovechamiento de las oportunidades externas al mismo.

El elaborador que se inscribe y participa de la organización del sector las fuentes formales e informales de conocimiento. Además, al relacionarse con las instituciones, se conecta con redes más alejadas del territorio que potencian el desarrollo de este SIAL.

A partir de las acciones del entorno institucional del SIAL se produce una transición desde elaboradores con estrategias individuales a elaboradores organizados. Sin embargo, es un proceso lento por el cual se va conformando un sistema productivo local en donde todavía coexisten elaboradores organizados a través del Programa del Municipio y otros elaboradores que mantienen sus estrategias más individualistas. En el primer caso, se trata de las nuevas formas de coordinación de los actores locales basadas en mecanismos de cooperación y asociación⁶³; que, en algunos casos, se expresan en estrategias de venta conjunta de sus productos.

Las relaciones con el entorno institucional, ya sea local o extralocal, conforman un sistema de transmisión y circulación de conocimientos que ha potenciado los comportamientos innovativos en el SIAL vinos caseros de Lavalle, sobre todo para el mejoramiento de de la calidad e inocuidad de sus vinos, el posicionamiento en el mercado, el contacto más estrecho con los consumidores y la organización de los elaboradores.

En estas redes circula fundamentalmente conocimiento. Las redes son tecnológicas cuando el conocimiento se aplica a los procesos de elaboración y a los productos, y está orientado a la calidad. Las redes son organizativas cuando se trabaja colectivamente con un objetivo determinado; también se desarrollan redes para la capacitación. Los conocimientos que circulan en estas redes son un recurso propio de este SIAL y una competencia desarrollada a nivel territorial.

El saber hacer tradicional es valorado a partir de la legalización de la actividad que rescata las tradiciones, la heterogeneidad de productos y los saberes tácitos. Pero, como consecuencia de las

⁶³ Basadas en relaciones familiares, de vecindad, de amistad, de compadrazgo, que constituyen redes de reciprocidad y solidarias muy fuertes que se sostienen más en el tiempo. Las relaciones de cooperación han sido impulsadas y/o potenciadas por las instituciones a través de sus programas de desarrollo.

acciones de capacitación, se han incorporado nuevos saberes, que forman parte del conocimiento codificado para la formación de nuevas competencias en el SIAL.

Los referentes históricos son fuentes de conocimiento tradicional en las redes de conocimiento, pero también cumplen el rol de decodificar el conocimiento de las capacitaciones para los elaboradores más tradicionales, haciéndolo más accesible. Los asesores técnicos (tanto institucionales como particulares) de los eslabones de producción y elaboración, son fuentes de conocimiento en las redes tecnológicas, organizativas y de capacitación.

A la articulación interinstitucional inicial del Municipio con el INV, se fueron sumando otras instituciones que apoyan actualmente el Programa, como el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación y el INTA, con una participación muy activa a nivel territorial.

Como lo expresa el Intendente, el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación y el INTA se sumaron después *“...al ver que era una iniciativa importante, loable, que generaba ingresos y que de alguna manera es el orgullo de cada uno de los productores”*.

Otras instituciones, con escasa presencia en el territorio, como el IDR (Instituto de Desarrollo Rural de la provincia), los Ministerios de Trabajo de la Provincia y de la Nación, la Dirección de Pymes del Ministerio de Producción, Tecnología e Innovación de la Provincia, el Fondo para la Transformación y el Crecimiento, el Consejo Federal de Inversiones (CFI) y la Subsecretaría de Agricultura Familiar de la Nación están evaluando los proyectos que pueden financiar en el territorio.

Las instituciones se han ocupado de distintas tareas en una especialización de los roles institucionales, según las capacidades de los actores (Boucher, Salas Casasola y Requier-Desjardins, 2005). El INV y el Municipio apoyan la etapa de elaboración; en este caso le han dado un fuerte componente de capacitación, orientando el proceso hacia la mejora continua de la calidad; el Municipio y el Ministerio de Desarrollo Social en la comercialización, proyectando la imagen de calidad en el vino casero de Lavalle; el INTA contribuye con su asesoramiento técnico vitícola, para mejorar la calidad de los vinos a partir de la calidad de la materia prima.

El trabajo interinstitucional es resumido por el Intendente de Lavalle quien valoriza el protagonismo de los elaboradores de vinos caseros:

“... están en forma permanente tratando de mejorar la calidad de vino y también de su presentación, cosa que es muy importante. Y también buscando en forma conjunta con todas las instituciones que estoy nombrando, mercado para poder venderlo, no solamente a los vecinos de la comunidad donde están inmersos sino también a nivel nacional...”

“...la principal herramienta es las ganas de los productores, el compromiso (...) y el corazón que le ponen en la actividad (...) nosotros ayudamos en base a lo que ellos requieran (...) el programa es de ellos”.

El Municipio se convierte en agente de desarrollo y también de coordinación de actores locales. La identidad es el factor común que facilita la coordinación a nivel territorial: *“...es una cuestión que nosotros conocemos porque somos parte de la comunidad...”*.

El Municipio ha organizado a los elaboradores que estaban dispersos primeramente para la legalización de la actividad, y luego para acceder a otros mercados, manteniendo las particularidades propias de su identidad. Los agentes de desarrollo del gobierno local comparten tradiciones y son parte de la misma población lavallina. La gestión de estos recursos territoriales lo convierte en el actor institucional clave en las relaciones que se establecen con las instituciones extralocales.

El Municipio interviene en la coordinación de los elaboradores en el proceso de elaboración y en la organización del uso de la maquinaria de uso colectivo o grupal⁶⁴, y asume tareas de asistencia técnica para determinar el momento de descube y trasiego o para asesorar sobre el uso de técnicas para conseguir la mejor calidad de los vinos. A nivel de trámites administrativos, se realizan las declaraciones del inicio y del final de la elaboración, y se presentan en el INV. Luego se reciben los resultados de los análisis, se entrega al elaborador el análisis con la habilitación para la libre circulación del vino casero, y se le consulta cómo lo va a fraccionar, para solicitar las fajas de seguridad que se colocan en cada envase. Si el elaborador ha comenzado a elaborar en esa temporada tiene que presentar un rótulo o etiqueta en el INV.

En esta especialización institucional de tareas y competencias, el Municipio -junto con el apoyo del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación- cubre el eslabón de la comercialización. Se trabaja para establecer el contacto directo entre el productor y el comprador, para evitar los intermediarios y que todo el valor agregado por la venta del vino casero lo reciba el elaborador. Se promociona el vino casero en ferias de productos diferenciados en las que participan los mismos elaboradores donde han vendido vino y también han realizado contactos para futuras ventas. A partir de los contactos que ha realizado el Área, algunos elaboradores han recibido a consumidores de otras provincias en sus fincas.

⁶⁴ Los elaboradores acordaron pagar por su uso, destinando este dinero al mantenimiento y arreglo de la maquinaria. Además generalmente realizan ellos el traslado de la maquinaria hasta el lugar donde elaboran el vino.

1.2 Redes de conocimiento: el desarrollo de capital humano y el aporte de tecnología

El rol de estas instituciones está focalizado en el desarrollo de capital humano a través de las capacitaciones, apoyadas por la incorporación de tecnología apropiada. Se destaca el asesoramiento técnico como un recurso disponible desde todas las instituciones.

La función del INV como agente de fiscalización de la elaboración es realizar los análisis del vino para determinar su inocuidad y entregar las estampillas que certifican que ese vino es apto para el consumo y, por ende, para su comercialización en el mercado. Pero también el INV se convierte en agente de desarrollo a través de las capacitaciones, degustaciones asociadas a la calidad y asesoramiento técnico muy específico durante la elaboración, a través de su Grupo de Degustación.

“...ese llamadito cuando están elaborando, Ingeniera me está pasando tal cosa (...) y fijese que me quedó tanta azúcar, se me paró, no fermentó más la levadura, ¿qué le pongo?...”.

La capacitación de los elaboradores abarca también otras facetas. En la valorización y calificación de vinos es muy importante la actividad de degustación por eso se organizan los cursos avanzados de degustación del INV, apoyados por el Ministerio Social de la Nación para brindarles a los elaboradores otras herramientas de conocimientos para evaluar sus propios vinos.

En el compromiso del mejoramiento de calidad de los vinos, la capacitación en viticultura es el trabajo que desarrolla el INTA en el tema de tecnología productiva. La calidad de los vinos está estrechamente vinculada a la calidad enológica de los granos de uva y, más allá de los factores agroecológicos, las prácticas culturales sobre el viñedo tienen mucha influencia sobre la calidad de las uvas para vinificar.

Junto con la preocupación de la calidad de los vinos y las demandas de capacitación, en los elaboradores había una gran necesidad de recursos y equipamiento. Estas necesidades fueron encaradas a partir de la organización de los actores territoriales. Esta organización llevó a que tuvieran un mayor contacto entre sí, lo que también favorece la adquisición de técnicas de elaboración.

La coordinadora del Área cuenta que en los inicios del programa se detectó que

“...los que tenían maquinaria, tenían maquinaria muy rudimentaria, vieja, con rodillos de hierro, de madera...parte de la tolva (...) de madera, o chapa. Bueno, entonces nosotros incorporamos acero inoxidable, dos moledoras con despalladoras en acero inoxidable, prensa con canasto y bandeja de acero inoxidable”.

La Resolución fue necesaria pero no suficiente para activar el SIAL vinos caseros, ni tampoco la capacitación de los elaboradores en nuevos conocimientos de enología y viticultura porque muchos de ellos no tenían los recursos económicos para aplicar los conceptos que se brindaban en las capacitaciones. Por este motivo, surge el plan de mejoramiento tecnológico elaborado por el Área.

1.3 La escuela técnico-agraria Juan Bautista Alberdi

En el análisis de las redes institucionales que forman el entorno del SIAL vinos caseros, la mayor parte de ellas se han constituido en fuentes de conocimiento codificado transmitido a través de capacitaciones pero, a la vez, han promovido la circulación de conocimientos tradicionales a través de la organización y coordinación de los elaboradores locales.

La escuela técnico-agraria Juan Bautista Alberdi también se ha constituido en un actor local, referente de conocimiento para el SIAL vinos caseros, y forma parte de las redes institucionales que contribuyen a desarrollar la capacidad territorial de innovación.

Este establecimiento educativo se ubica en el distrito de Costa de Araujo (zona este). Es la única escuela de nivel medio en Lavalle con orientación técnico agraria especializada en Enología. El título es comúnmente conocido como Técnico Agrario y Enólogo o Técnico Enólogo.

La Escuela ha sido un referente histórico del conocimiento codificado a través del Ing. Agr. Andrés Habjan (padre), quien daba clases de Enología, Viticultura, Fruticultura, Hidrología y formó a la mayor parte de los elaboradores que son técnicos agrarios (desde 1974 hasta el año 2000). El reconocimiento a su trayectoria se hizo público en un homenaje realizado en 2008 durante el 6º Concurso de Vinos Caseros de Lavalle.

El conocimiento brindado por la Escuela es un recurso específico del territorio que se ha activado a partir de que esta institución educativa se vincula al Programa Municipal como un elaborador de vino casero.

En la actualidad la Escuela tiene cinco hectáreas en total, con más de media hectárea con vid. Los alumnos participan en algunas labores del viñedo, principalmente en la poda y en la atadura, también realizan la práctica de hacer vino casero en la “bodeguita” de la Escuela. Además, hacen tareas específicas en las bodegas, como la filtración (con distintos tipos de filtros) y el envasado; trabajan también en el laboratorio.

La Escuela Alberdi organiza con el INV el Concurso Intercolegial de Catación de Vinos, creado en el '81 por el Director de la Escuela, el Ing. Agr. Juan Manuel Lagos. Por ordenanza municipal se realiza en el mes aniversario por el natalicio de Lavalle.

La Escuela también participa del Concurso de Análisis que realiza el INV con las escuelas de la provincia, creado en el '82 por el mismo Director que creó el Concurso de Catación.

La idea de inscribir a la Escuela como elaboradora de vinos caseros surgió al observar que ya había elaboradores, la finalidad es que los alumnos comprendan las cosas haciéndolas: *“...la finalidad principal es que los alumnos utilicen sus conocimientos teóricos y tengan un contacto real con la vitivinicultura”* (Revista Crecemos, 2008:9). En la práctica de elaborar el vino casero están viendo todo, desde la molienda hasta el seguimiento mediante un análisis completo del vino. La ventaja de que los alumnos realicen la elaboración de vino casero es que *“...han podido entender la unificación de las etapas...”*.

La Escuela ha elaborado vino casero en 2006 y en 2008. Elaboran cerca de 700 u 800 litros. En la primera etapa muelen la uva y le colocan el antiséptico, luego agregan la levadura, controlando rigurosamente la temperatura y la variación de densidad; en la segunda etapa realizan tareas complementarias como la clarificación. Los alumnos hacen también el envasado.

Los consumidores del vino de la Escuela son los profesores y amigos de los profesores, y la venta principal es en damajuana. Estos consumidores confían en la práctica de elaboración de la Escuela, *“Siempre son buenos compradores de lo que pueda hacer la escuela, (...) les da más seguridad...”*.

En la Escuela se elaboran otros productos caseros tradicionales, como lo hacen muchas familias rurales de Lavalle, que ayudan a solventar algunos gastos. El encargado de la elaboración explica que:

“...se producen además salsa de tomate y dulces, (...) También esta pequeña industria educativa brinda un aporte económico para el establecimiento, lo que le permite contar con fondos adicionales para mejorar las condiciones de estudio de los jóvenes...” (Revista Crecemos, 2008:9).

La Escuela ha sido el único referente de conocimiento codificado a nivel local hasta 2009 cuando se crea el CEIL (Centro de Educación e Investigación Lavalle), en el que funciona el Instituto de Educación Superior 9-024 creado por la Dirección General de Escuelas de la Provincia. En este Instituto, se ha abierto la carrera de tres años de Técnico Superior en Enología e Industrias Frutihortícolas⁶⁵. La propuesta de brindar esta formación en Lavalle fue del Municipio. Esta carrera tiene mucha aplicación en el territorio, porque Lavalle es uno de los departamentos que más uva produce a nivel provincial, por lo tanto esta institución educativa responde a la demanda productiva local.

⁶⁵ Concurso Nacional de Anteproyectos Centro de Educación Superior y Centro Cultural de General Lavalle (Mendoza, Argentina). Fuente: <http://www.noticiasarquitectura.info/especiales/lavalle-mendoza/memoria.htm>

2. Fuentes del conocimiento para la elaboración

En el enfoque SIAL se combinan los saberes tácitos específicos del territorio con los saberes genéricos o codificados para valorizar los productos agroalimentarios locales (Muchnik, 2006b). Por lo que se analiza en este punto, específicamente, las formas de combinación de saberes en los elaboradores de vinos caseros.

Hay coincidencia en que los saberes genéricos para la elaboración provienen del asesoramiento de la Municipalidad o del INV, haciendo referencia al Área de Coordinación INV-Municipalidad. Con relación a los saberes tácitos provienen de la tradición familiar ampliada a través de otras fuentes a las que se tiene acceso por relaciones familiares, de amistad y conocidos. Estos saberes tradicionales son completados con el recurso a bibliografía, asesoramientos, cursos de capacitación y experiencia laboral (36% de los elaboradores). Hay otro grupo de elaboradores donde el conocimiento tradicional está asociado a los estudios formales que provienen de la formación técnico-enológica o agronómica de algunos elaboradores (21%). Sin embargo, la fuente de conocimiento primaria en el grupo es la tradición familiar.

Como material impreso se destaca el Manual del INV sobre vinos caseros, que incluye el proceso de elaboración, constitución del racimo, composición del vino, tabla para el seguimiento de la elaboración, defectos y recomendaciones.

Se ha producido sinergia entre el conocimiento tácito y el conocimiento codificado, que ha llevado a procesos de innovación para la mejora de la calidad, por ejemplo los nuevos sistemas de molienda que incluyen la moledora móvil con tecnología de acero inoxidable, propios del modelo productivo de calidad, que ha mejorado no sólo el proceso de elaboración, sino también ha disminuido el tiempo que el elaborador requiere para realizar esta tarea, conservando el conocimiento tradicional en otras tareas de la elaboración. Con la innovación en calidad sumada a las mejoras de la presentación, los elaboradores toman el modelo comercial de los vinos de calidad.

3. Innovación organizativa de los elaboradores: formas de coordinación territorial

Con la activación del SIAL vinos caseros queda constituida, a nivel territorial, una red social más amplia que incluye al grupo de elaboradores y a los hijos e hijas de elaboradores tradicionales, peones rurales, ingenieros agrónomos, técnicos enólogos y personas que desarrollan otras profesiones. Es el fruto de la integración creciente entre elaboradores y actores institucionales.

Desde que el Municipio logra que los elaboradores locales, inscriptos en el INV, ingresen paulatinamente al Programa, crean el clima para el trabajo grupal. Sin perder de vista la base

organizativa tradicional, a nivel familiar, para la elaboración de vino casero, se trabaja para fomentar el desarrollo de otro nivel organizacional de carácter territorial. Este nivel organizacional comienza a gestarse por la participación del grupo en el Programa y el compartir otras actividades que van surgiendo como capacitaciones, eventos vinculados al vino, festejos especiales y viajes.

Esta red de interacciones entre los elaboradores finalmente se institucionaliza en la creación de la Asociación de Elaboradores de Vino Casero de Lavalle. Este nivel asociativo surge de la necesidad de organizarse mejor para elaborar, adquirir insumos de elaboración y vender en conjunto el vino casero. Esta nueva institución es producto de la cooperación público-privada (Muchnik, 2006b) para mejorar la competitividad territorial del sistema productivo vinos caseros.

Las actividades grupales son compartir la maquinaria, la capacitación permanente, las actividades de recreación, y, en menor medida, la comercialización (ver Cuadro N° 87, Anexo III). A pesar de conformar la Asociación, los elaboradores mantienen las estrategias de organización familiar para el desempeño de esta actividad productiva porque realizan tareas sólo con elaboradores familiares. Es decir, producen, elaboran y comercializan el vino casero mayormente con sus familiares. Con ellos comparten el establecimiento y/o los insumos, la elaboración y el fraccionamiento.

O sea que, en principio, la dimensión colectiva se expresa en compartir la maquinaria, las actividades de capacitación y de recreación (asados, peñas y viajes) con los otros elaboradores y, al mismo tiempo, con elaboradores familiares con los que están vinculados por relaciones de parentesco. Estas son actividades que se organizan con el apoyo del Área de Coordinación del Municipio (ver Cuadro N° 87, Anexo III).

Aunque el Municipio trabaja con todos los elaboradores inscriptos de Lavalle, el 85% de ellos participa activamente en las acciones llevadas a cabo por el Programa con el grupo de elaboradores (ver Cuadro N° 88, Anexo III). Sólo cinco elaboradores no participan de esta red por la distancia al lugar de reunión habitual del grupo.

Los cambios más relevantes percibidos por los elaboradores a partir de que ingresan al Programa son: el aprendizaje colectivo, la ayuda y orientación en conocimientos, los encuentros con profesionales, la adquisición de nuevas técnicas, la capacitación en degustaciones, las experiencias e intercambio de información y conocimientos compartidas con otros elaboradores (*"...cada uno expresa lo que sabe sin egoísmos"*). También consideran que han avanzado en conjunto en un sendero hacia una mayor calidad del vino (*"...se forma un afecto familiar y se mejora la calidad"*). Y destacan, sobre todo, la organización asociativa para mejorar la calidad de los vinos, lograda no sólo a través de la capacitación e intercambio de experiencias sino con la adquisición de maquinaria

para el grupo y la compra de insumos en conjunto que ha incidido positivamente en disminuir los costos de elaboración.

Los logros comerciales también son destacados, porque se menciona que sus vinos se han hecho más conocidos, que han mejorado la comunicación con los consumidores participando en ferias y eventos, que han adquirido nuevos conocimientos de marketing, que han trabajado en cambiar la imagen del vino y que el vender vinos analizados y aceptados por el INV les da más seguridad.

4. Los logros del trabajo en red: los procesos de aprendizaje técnico y las nuevas competencias de los elaboradores

A través de las redes se logró un nuevo proceso de circulación de conocimiento y se desarrollaron nuevas formas de apropiación de estos saberes tradicionales, que junto a los saberes técnicos llevó a la generación e incorporación de innovaciones.

En el proceso de aprendizaje para adecuarse a la nueva reglamentación, fue fundamental la articulación del Municipio con el INV, porque fueron realizando la transición desde las condiciones de trabajo de los elaboradores hacia lo que requería el INV en la Resolución, y se acompañó al elaborador en ese proceso de cambio para formalizar su actividad. Ese conocimiento que desarrollaron es una competencia adquirida localmente, para incorporar los cambios y elaborar un producto de mayor calidad.

Desde el Grupo de Degustación se detalla cómo se hacían las capacitaciones orientadas a obtener un vino casero de calidad,

“Ellos nos presentaban sus vinos; los íbamos probando y les íbamos marcando los defectos y las bondades y los íbamos asociando con la técnica de elaboración que ellos habían usado, para que pudieran hacer las correcciones que les permitieran mejorar el producto. Es un esquema de degustación didáctica que ayuda mucho a la calidad” (Diario Los Andes, 2006a).

En las capacitaciones se hacían degustaciones para asociar el producto obtenido con el proceso de elaboración, según la coordinadora del Grupo de Degustación,

“...de esta manera podíamos apreciar los atributos del vino. (...) y les hicimos ver la necesidad de controlar la temperatura de fermentación y la diferencia que había cuando está controlada y cuando no está controlada, (...) y se fueron dando cuenta que el vino era de mejor calidad y tenía mayor estabilidad en el tiempo también. Así que bueno, de algún modo les hicimos ver que con los sentidos ellos podían ver el resultado de la tecnología ocupada en la elaboración”.

El conocimiento técnico ha dinamizado el proceso de activación de este SIAL por la incorporación de jóvenes capacitados en enología a las redes productivas. Se produce un aprendizaje solidario intergeneracional, como expresa un elaborador:

“...ahora hay muchos pibes que salieron de la escuela técnica de acá, (...) es una persona que sabe en elaboración (...) Yo en realidad y mi esposa, no hemos estudiado nada, no tenemos la preparación que tienen ellos, y nosotros tenemos ahora un sobrino que sí, que está estudiando en Don Bosco que es enólogo ya, (...) charlando, él nos cuenta, mirá tío tenés que hacer esto, esto es mejor, y bueno, a nosotros nos gusta, nos gusta”.

Las nuevas técnicas de elaboración comienzan a reactivar conocimientos de buenas prácticas de manufactura al hacer hincapié en la higiene del proceso de elaboración para obtener un vino de calidad, y esto lo tienen en cuenta los referentes de conocimiento, uno de ellos dice: *“...los envases donde lo vas a echar, la limpieza, (...) el vino casero es el que más cuidados necesita, (...) porque es tan delicado...”.*

Uno de los elaboradores recuerda que a partir de las capacitaciones se fueron incorporando innovaciones al proceso de elaboración tradicional,

“...cuando hicieron los cursos, que vino la gente del Instituto, gente de la Municipalidad, enólogos también, cursos de cataciones también se hicieron, es decir, aprendimos mucho, hay muchos secretos que uno no sabía, que enseñaba la demás gente. Que, te estoy diciendo tomarle la temperatura cuando estaba fermentando el vino. Y bueno, y después, como ser, no había anhidrido, tenías la botellita de anhidrido para echarle, ahora tenés metabisulfito de potasio en polvo. Y bueno, te facilitan eso...”.

Por lo tanto, circula por las redes de conocimiento un saber tradicional mejorado, que implica rescatar y valorizar los saberes locales que le dan genuinidad al vino. Este nuevo saber aumenta la inocuidad y la calidad del vino casero y, en consecuencia, la competitividad del SIAL. Por lo tanto, este proceso de aprendizaje ha llevado, al desarrollo de las capacidades de los elaboradores y del territorio.

Como fruto de este esfuerzo, se analiza el perfil de innovaciones incorporadas a la forma tradicional de elaborar vinos caseros en Lavalle⁶⁶.

Si se parte del mismo viñedo muchos elaboradores cambiaron la variedad de uvas que elaboran (a semejanza de lo ocurrido a nivel industrial como resultado de la reestructuración vitivinícola hacia vinos de calidad), manteniendo la tradición pero realizando modificaciones para usar uvas de mayor calidad enológica,

⁶⁶ Las innovaciones se analizan con información proporcionada por el Área.

“...trabajé casi como trabajaba mi papá, con la misma maquinaria, nada más que fermentando cantidades más pequeñas y utilizando otra variedad de uvas, en mi caso, Bonarda, o también, una vez hice con Torrontés que hay algo en el parral viejo, tengo algo de esa uva y lo hice”.

Las innovaciones de producto⁶⁷ que han realizado son la mejora en el color del vino, haciendo hincapié en la determinación del punto de maduración, manejo de la canopia, cosecha durante las primeras horas del día, cosecha y molienda en el mismo día. También se trata de utilizar un corcho de buena calidad (la mayoría usa el mismo corcho 1+1), a lo que se suma el fraccionamiento con vacío; si se utiliza la tapadora de uso colectivo. Otros cambios son la utilización generalizada de botellas para envasar el vino, ya que tradicionalmente se fraccionaba en damajuanas. En general, se ha avanzado en la mejora de la etiqueta para quienes venden en botella, por una sugerencia de un comprador que conocieron en una feria. Otro elaborador cambió la etiqueta a pedido de un cliente, y otro vende sus vinos premiados en botella.

Las innovaciones de proceso⁶⁸ se han realizado a partir del uso de tecnología en acero inoxidable en la moladora y en la prensa. Los elaboradores comienzan a realizar ensayos de diferentes técnicas de elaboración y el mejor uso de los recursos propios (por ejemplo: en la maceración, refrigeración, trasiego, etiquetado y encapsulado).

En cuanto a las innovaciones de marketing⁶⁹ han incorporado la evaluación del vino en degustaciones a ciegas en eventos particulares, y la participación en actividades de promoción y venta que se realizan en otras provincias.

También han realizado innovaciones organizacionales⁷⁰ como el trabajo grupal y la conformación de la Asociación entre los elaboradores de vino casero. Los elaboradores eligen los temas de las capacitaciones, ya han visto la historia de la vid y el vino, la fertilización, las heladas, las enfermedades de la vid y la conservación de vinos.

Los cambios personales son notables en quienes han participado en los stands de promoción y venta; ahora se desenvuelven muy bien con gente que no conocen. También se han afianzado las relaciones de colaboración y solidaridad entre elaboradores en el proceso productivo, para elaborar, fraccionar y conseguir botellas.

⁶⁷ “Una innovación de producto es la introducción de un bien o servicio nuevo con un alto grado de mejora, respecto a sus características o a su uso deseado. Ésta incluye mejoras importantes en especificaciones técnicas, componentes y materiales, software incorporado, ergonomía u otras características funcionales” (OCDE/ EUROSTAT, 2006:60).

⁶⁸ “Una innovación de proceso es la implementación de un método de producción o distribución nuevo o con un alto grado de mejora. Ésta incluye mejoras importantes en técnicas, equipo y/o software” (OCDE/ EUROSTAT, 2006:61).

⁶⁹ “Una innovación de marketing es la implementación de un nuevo método de comercialización que entraña importantes mejoras en el diseño del producto o en su presentación, o en su política de emplazamiento (posicionamiento), promoción o precio” (OCDE/ EUROSTAT, 2006:62).

⁷⁰ “Una innovación organizacional es la implementación de un nuevo método de organización aplicado a las prácticas de negocio, al lugar de trabajo o a las relaciones externas de la empresa” (OCDE/ EUROSTAT, 2006:64).

Como resumen, del impacto de la articulación de las redes socio-productiva e institucionales a nivel local se mencionan dos actividades donde los elaboradores de vino casero participaron activamente:

- En abril de 2008, los elaboradores de Lavalle participaron en el II° Seminario Nacional de la Red SIAL que se hizo en la Estación Experimental Agropecuaria del INTA Mendoza. Los elaboradores tuvieron un espacio para relatar su experiencia, traer sus vinos para degustarlos y visitaron también la bodega del INTA.

- En octubre del 2009, se realizó en Lavalle el Primer Seminario Nacional de Vinos Caseros, fruto de la madurez del Programa y el crecimiento del grupo de elaboradores. Este Seminario contó con la participación de elaboradores de vinos caseros y artesanales de distintas regiones del país y mostró el trabajo de la red interinstitucional constituida en el territorio de Lavalle.

Conclusiones

1. La activación del SIAL como propuesta de desarrollo

El enfoque SIAL es una propuesta alternativa de desarrollo local, que se basa en la activación de recursos específicos a través de la acción colectiva, en torno a la construcción de uno o varios recursos territorializados para valorizar un producto agroalimentario local. En el caso de los vinos caseros, estas acciones colectivas orientadas al desarrollo local buscaron valorizar el origen territorial de este producto a través de un proceso de mejora de la calidad de los vinos -a partir de sus formas de producción y valoración tradicionales- como de la organización de los elaboradores y coordinación de los actores locales. Es decir, situándose en un proceso dinámico donde el desafío fue apoyarse en las tradiciones para conferirles modernidad.

El desarrollo del SIAL implicó un proceso de innovación técnica, social y económica a través de la implementación de proyectos en los que los actores territoriales se organizaron y concertaron acciones conjuntas, establecieron mecanismos de evaluación continua para poder ir reorientando los objetivos en caso de necesidad.

Este proceso dinámico y ascendente de crecimiento del SIAL se dio a través de: la especificación y calificación de los productos sobre la base de los saberes para generar valor agregado; la articulación de los conocimientos, los recursos, los actores y las actividades locales, por medio de la formación de redes; para alcanzar, por último, el estadio de la activación de los recursos locales para obtener un producto con identidad y tradición, apoyando procesos de desarrollo a nivel local.

La tradición en la elaboración del vino casero, llevó a una continuidad de esta actividad en el tiempo, que se reactivó con un crecimiento destacado a partir de la Resolución del INV; de esta manera, se produce la visibilidad de una economía oculta.

La activación de este SIAL se produce en un marco natural, social e institucional que propicia su desarrollo. En lo institucional, se destaca el rol que han cumplido y actualmente desempeñan el INV y el Municipio, iniciando un proceso de cambio social y productivo en Lavalle. Estos actores logran estructurar un entorno de redes con organismos nacionales que fortalecen el proceso de desarrollo local, como el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, que apoya y financia los proyectos vinculados a la activación del SIAL, y el INTA como órgano de apoyo tecnológico para el desarrollo productivo a nivel territorial.

Los recursos locales, materiales e inmateriales, tradicionales y nuevos, son apropiados por quienes han ingresado a la actividad formal: los elaboradores de vinos caseros inscriptos en el INV.

2. Los elaboradores

Los elaboradores de vino casero han ido creciendo en conocimientos y organización. En primer lugar, han sabido combinar los saberes tácitos específicos del territorio con saberes genéricos, codificados para valorizar un producto agroalimentario local: el vino casero. En segundo lugar, han mantenido la gestión directa para la venta de sus vinos, a través de sus propias redes de clientes en el territorio, pero las han ampliado territorialmente, logrando llegar con sus vinos a otras provincias. Estas familias de elaboradores conocen mejor a los consumidores de sus productos y han comenzado a adecuar su producción a la demanda con diferentes tipos de vinos y precios. Es importante destacar que el precio lo coloca el elaborador, y se obtienen buenos precios por ser un producto artesanal mejorado en calidad. En tercer lugar, la activación del SIAL vinos caseros en Lavalle ha promovido otras actividades económicas asociadas como el desarrollo del agroturismo. Algunas familias de elaboradores están participando en la conformación de una red de turismo a nivel departamental, con el objetivo de ofrecer el vino casero al turista y brindar también alojamiento. Es decir, las familias amplían sus estrategias de pluriactividad.

La participación y contención de los jóvenes en el Programa de Elaboradores de Vinos Caseros ha contribuido, indirectamente, a disminuir la emigración rural. La activación de la elaboración del vino casero a nivel territorial ha revalorizado la elección de una forma de vida rural, que asegura la continuidad de la cultura local. Un joven elaborador cuenta por qué se quedó en la finca: *“Y... un poco la vida me llevó y un poco elegí yo también... Si, me gusta, creo que tengo que mejorar muchas cosas todavía, me gusta la vida del campo, siento que es lo mío...”*.

Esta actividad ha favorecido el desarrollo de las personas y de las familias rurales porque produjo un aumento de los ingresos que les permitió llevar adelante su proyecto familiar. Y, desde el inicio, el proyecto promovió la equidad de género en el territorio al incentivar la participación de las mujeres en una actividad que, en la cultura local y por tradición, es asignada al varón.

Los procesos de especificación y calificación del producto han destacado los avances en el mejoramiento de calidad y presentación de los vinos pero también han valorizado y resaltado el carácter heterogéneo de los elaboradores al tener en cuenta que cada uno elabora una variedad de uva o una combinación de variedades que prácticamente es exclusiva, obteniendo un vino casero particular sobre la base definida por la Resolución del INV. La elaboración de cada elaborador es diferenciada, por la aplicación de técnicas particulares en el proceso productivo, además identifican el producto de distintas maneras en cuanto al nombre o marca comercial, con rótulo o etiqueta, preservando la identidad familiar y territorial. También los diferencia la venta en damajuana y/o en botella, y los canales que utilizan para comercializar el producto.

Según lo expresa el Director de Promoción Económica del Municipio, los elaboradores de vino casero se han transformado en los protagonistas de este proceso de activación porque, en este proceso, ellos son los que “...van a haber transformado la economía y su propia realidad (...) Y ellos se han apropiado... de esto”.

3. El vino casero

La localización de este sistema productivo y su vínculo al territorio se debe al origen y al saber hacer incorporado en el vino casero. Es decir que, en estos vinos, hay una especie de certificación de origen. La elaboración y el consumo representa la historia del lugar y de sus hacedores, esto implica autenticidad, es decir, que el producto se hace ahí.

Sin dejar de ser el “vino casero de Lavalle”, se han introducido cambios en el SIAL a lo largo de este proceso de desarrollo local y presenta características que lo definen, antes y después de su legalización. Estos cambios, en algunos casos estructurales y, en otros, funcionales se sintetizan en el diagrama siguiente:

Dimensiones de cambio	Antes de la legalización	Después de la legalización
Denominación del producto	Patero y casero	Casero, artesanal y patero
Destino del vino casero	Consumo familiar y eventual venta	Venta y eventual consumo familiar
Tipos de vinos	Vinos comunes	Vinos finos y varietales
Definición del vino casero	Un vino natural y tradicional	Un vino tradicional, con innovaciones para la calidad, con análisis químicos del INV
Tipo de elaborador	Productor-elaborador	Productor-elaborador, sólo elaborador
Características de los elaboradores	Elabora el productor y su familia	Elabora el productor y su familia, mujeres, jóvenes, técnicos enólogos, ingenieros agrónomos, licenciados en enología y profesionales de actividades no agropecuarias
Tipo de conocimiento para elaborar	Conocimiento transmitido por tradición en la familia, entre productores y trabajadores de la viña	Conocimiento transmitido por tradición familiar, por la red de los elaboradores, y conocimiento codificado transmitido por la red institucional
Técnicas aplicadas a la elaboración	Técnicas tradicionales	Técnicas tradicionales, codificadas e innovaciones
Forma de fijar el precio del producto	Precios bajos de mercado	Precios bajos y moderados de mercado. Precios altos de mercado, con valor agregado por la venta en botella, con etiqueta, incluyendo saberes asociados (tipo delicatessen)

Envase de venta	Damajuana	Damajuana y botella
Identificación del producto	Sin identificación	Se identifica con un rótulo o etiqueta
Canales de venta	Venta en la finca y en la ruta	Venta en la casa del elaborador, negocios, en la ruta, ferias, y en el domicilio del consumidor
Forma de promocionar el vino	Promoción oral entre vecinos y conocidos	Promoción oral entre conocidos, por la red institucional, en medios de comunicación y participación en eventos
Acceso al financiamiento	Acceso al crédito de manera individual	Acceso al crédito de manera individual y colectiva. Subsidios a proyectos colectivos
Tipo de actividad económica	Actividad complementaria	Actividad complementaria
Características de la actividad	Actividad clandestina, oculta, informal, prohibida	Actividad legal, fiscalizada, formal, con control y certificación del INV
Relaciones entre la actividad y el territorio	Actividad productiva distribuida territorialmente	Actividad económica que se va localizando en algunas zonas del país

En el proceso de activación de este SIAL, se destaca que ha mejorado la calidad del vino casero, y que es controlada por el INV. Esta calidad se ha logrado fundamentalmente por la incorporación de conocimiento en el proceso de elaboración y la organización de los elaboradores. La base de su desarrollo es la legalización de la actividad, que ha llevado a que se forme un entorno institucional que genera y difunde conocimiento apropiado. También han mejorado la calidad de la materia prima y los mecanismos de comercialización. Por lo tanto, a partir de una mejora significativa en el principal eslabón de la cadena, el de elaboración, se han realizado mejoras en el resto de los eslabones de la cadena agroalimentaria.

4. La actividad productiva

La actividad tiene actualmente una limitación para su expansión que es el límite permitido de elaboración dentro de la categoría “vino casero” creada por la Resolución del INV. Por lo que, se convierte solamente en un complemento que mejora los ingresos de las familias rurales. Según explica un elaborador,

“...la actividad principal es la venta de uvas y el vino casero está lejos todavía. Porque el volumen que hago es chico, y los precios no son tan altos como para poder llegar a ser una entrada importante”.

También el precio y el envase son los factores críticos que definen el nicho de mercado y limitan la rentabilidad de la actividad.

Los esfuerzos en calidad para mejorar la rentabilidad tienen que ser potenciados con mejores estrategias de comercialización porque, en la actualidad, es el eslabón más débil de la actividad. Para aumentar la rentabilidad es necesario crear los canales de venta y diversificar la actividad productiva, como dice un elaborador *“...con el vino casero creo que hay posibilidades de hacer otras cosas, con el marketing”*.

Sin embargo, para las familias rurales hay una valoración de la actividad como fuente de ingreso complementaria y también a nivel personal, en este sentido un elaborador dice:

“Y, te da mucho más alivio a nivel económico (...) te sentís reconfortado por el éxito obtenido por tu propia mano, por tu propia elaboración, aunque es pequeña la producción. Le ponés la cara ya sea para lo malo o para lo bueno”.

“...te hablo humildemente de lo que hacemos con tanto cariño. Mirá, si vos te metés en el tema del vino, es hermoso”.

Los límites para expandir la escala productiva dentro de la unidad de producción familiar para aquellas familias que no alcanzan a elaborar los 4.000 litros permitidos es la escasa disponibilidad de recursos de las familias rurales, también para incorporar tecnología:

“...vos vas haciendo cambios de a poquito, que te cuesta una barbaridad, (...) así nos cuesta muy mucho, todo es a gotita de agua”.

“Se empezó de abajo, de la nada, (...) Ahora llegar a una vasija de roble es imposible, a nosotros se nos hace imposible, si fuera usada... yo me paré los otros días a preguntar...”.

5. La Resolución del INV como un factor clave para la activación del SIAL

La Resolución ha tenido un impacto positivo en el sector de vinos caseros según lo expresa el INV en el Diario Los Andes (2004d), generando mayor competitividad en todas las cadenas del sector vitivinícola, ya que

“El éxito de estos productores ejerce un efecto de imitación positiva en los que aún no se han adherido al sistema, con lo cual el marco de contención se agranda, la incertidumbre y la inseguridad disminuyen cada vez más, y la vitivinicultura pasa a ser una sola, la formal, tanto en lo legal como en lo tecnológico, conteniendo en su universo desde las grandes empresas exportadoras hasta el último productor artesanal o casero de cualquier zona de producción vitivinícola del país”.

Para el Grupo de Degustación el impacto que tuvo esta política fue inesperado, según relata la Coordinadora,

“...la verdad que nos sorprendió y nos superó porque cuando íbamos viendo, cada vez tenemos más inscriptos (...) Yo personalmente pensé que iba a tener un límite, que no iba haber tanto entusiasmo, (...) y bueno, fue muy oportuno...”

El proceso de crecimiento de la elaboración de vino casero ha sido rápido, como relata el Ex-Presidente del INV

“...fue arrancar y como te digo, empezar a recibir motivación del grupo que trabajaba y de los elaboradores, (...) en una sinergia que te lleva a que el proceso, a que el proyecto es un éxito (...) esos tipos son el alma de la vitivinicultura argentina...”

La Resolución se hizo para normalizar la actividad, y este objetivo se ha logrado. El impulso a la actividad se dio en un contexto dinámico de la vitivinicultura, generador de oportunidades de cambio a partir del crecimiento del mercado, según el Grupo de Degustación esto se verifica en el sector porque

“...han aumentado las ventas, veo que hasta ha habido un conocimiento del vino casero por la persona que visita la provincia, (...) las casas de productos regionales que antes aceptaban cualquier vino casero ahora les exigen que tengan la estampilla, (...) está muy instalada digamos, de algún modo, la garantía de genuinidad para el consumo que tiene y que da la Resolución...”

A partir de la legalización de la actividad se empezaron a diferenciar los elaboradores formalizados del resto, defendiendo una actividad que se hizo visible y se transformó, según cuenta el Ex-Presidente del INV, *“...empezamos a separar, y ellos mismos, fijate vos el triunfo del concepto, los elaboradores de verdad empezaron a denunciar a los chantas”*.

La aplicación de la norma del INV es acompañada por un programa de capacitación implementado por el INV y el Municipio para el mejoramiento de la calidad de los vinos caseros, porque antes de la legalización existían problemas de inocuidad y calidad en estos vinos. Actualmente, se controlan los defectos y alteraciones del vino antes de autorizar su venta, con el acuerdo de los elaboradores. El Ex-Presidente del INV explica:

“Y hemos derramado muchísimo vino porque para darle la estampilla de vino artesanal, va el degustador y se hace un análisis gratis, (...) y si no pasa la prueba, se tira el vino, y el propio elaborador acepta eso, (...) Ahora cuando encontrás un vino que dice, que se dice artesanal, inscripto, con una estampilla, atrás de eso hay todo un trabajo, un trabajo en conjunto con el fiscalizado, que es un concepto absolutamente innovador”.

La Resolución tiene un impacto importante porque es un recurso legal y técnico apropiado por todos los actores del SIAL de vinos caseros, tanto los elaboradores, las instituciones, como los consumidores. En este sentido, el Ex-Presidente del INV dice:

“...el éxito o el fracaso de una decisión de este tipo está en el grado de consolidación de la gente, (...) Si es lógico, racional y si la gente lo entiende, esa norma tiene vigencia de por vida, tiene vigencia mucho más allá de lo legal. ¿Por qué? Porque es razonable, y porque resuelve un problema. (...) Hay un montón de gente detrás que la sostiene y que la respeta”.

6. El entorno institucional local y su relación con la actividad vitivinícola

Normalmente, se acepta que hay una gran distancia entre el sector económico productivo y las instituciones que los representan, debido a la falta de confianza entre ellos (Boscherini y Poma, 2000: 32). En el caso bajo estudio, la brecha se ha achicado por la iniciativa del INV que fue aprovechada por el Municipio, cambiando la relación del Estado con el sector productivo local, y desplazando la responsabilidad sobre el desarrollo de este sector -que estaba depositada en el sector privado- hacia el ámbito público-privado.

A partir de la lectura de la realidad y de sus roles institucionales, el INV y el Municipio fueron construyendo una visión sistémica común, en las dimensiones técnica, organizacional y del producto, que ha marcado el rumbo del proceso de activación, claramente orientado hacia la mejora de la calidad.

En el entorno institucional del SIAL, se encuentran las personas a las que acude el elaborador para que lo aconseje o le ayude a resolver algunos de los problemas que se les presentan durante la elaboración o comercialización. Los actores institucionales se convierten en nuevas fuentes del conocimiento. Esto se debe a que la enseñanza es esencialmente práctica y se apoya sobre la experiencia del elaborador tradicional.

Las referencias identitarias compartidas por los actores institucionales locales y los elaboradores -como consecuencia de sus proximidades culturales y territoriales- explican las formas de relación construidas entre estos actores sociales y los procesos de concertación para la construcción de las normas y reglas de juego que regulan actualmente el funcionamiento del SIAL vinos caseros en Lavalle. La referencia identitaria común a todos es la tradición de elaboración de vinos caseros en las familias de los principales actores del Municipio de Lavalle. Estos funcionarios provienen del sector vitivinícola, son de Lavalle, tienen la tradición de hacer vino casero y otros productos caseros en su familia. La coordinadora del Área elaboraba vino casero. El Director de Promoción Económica proviene de una familia que trabajaba como contratista de viña, elaboraban productos caseros, como otras familias del lugar, *“...es una costumbre, el carneo, el vino casero, el pan casero. (...) no hay una sola casa que no tenga su mermelada, su salsa, su conserva, sus frutas secas y el vino...”*. Mientras que en la familia del Intendente *“...siempre han trabajado la tierra,*

siempre han trabajado la viña, conocen de viñedos...”. El padre y el abuelo hacían vino casero “...era para el consumo y para regalar...”.

El Intendente destaca que *“...es una cuestión de familia que tiene un cariño especial...”*. El Programa de Elaboradores ha captado estas referencias identitarias y por ello se ha desarrollado tan rápidamente *“...es una cuestión profunda (...) que se están entusiasmando para hacer el seminario de vinos caseros en Lavalle, la capital del vino casero...”*.

7. El SIAL de vinos caseros y el desarrollo del territorio

Los vinos caseros son la actividad más pequeña y tradicional de la vitivinicultura a nivel local, regional y nacional. Desde esta posición ayuda a sobrellevar los problemas estructurales de este sector, pero no los resuelve. Sin embargo, tiene alto impacto en las agriculturas familiares de pequeña escala porque contribuye a la diversificación de las estrategias familiares, para que sobreviva la unidad productiva familiar.

Al ser una actividad familiar, se relaciona con el desarrollo porque beneficia a la unidad familiar como núcleo productivo que sostiene la vida rural. El sostenimiento de las pequeñas agroindustrias familiares, como la elaboración de vino de tipo casero y artesanal, valoriza el modo de vida típico de un lugar y la cultura del trabajo. El vino casero puede convertirse en el primer producto, o producto “faro” dentro de los productos caseros, como modelo de producción a pequeña escala formalizado, potenciando otras producciones caseras tradicionales, pero todavía informales y con un desarrollo limitado.

Al ser una actividad tradicional pero inserta en una economía de mercado, se relaciona con el desarrollo porque es parte de la identidad local y le da valor al territorio a través de la valorización del producto inserto en un proceso dinámico de mejoramiento competitivo del SIAL.

El proceso de activación del vino casero en Lavalle, ha promovido la organización social y económica del sector de vinos caseros y ha desarrollado fuertes redes locales basadas en relaciones de confianza entre las instituciones locales y extralocales y los elaboradores tradicionales y nuevos sobre la base del respeto de los tiempos para asumir los cambios.

La inclusión de jóvenes y mujeres en el Programa de Elaboradores fortalece la sostenibilidad del proceso local de desarrollo basado en vinos caseros y plantea la equidad de géneros, especialmente en un territorio donde predominan los grupos productivos más tradicionales.

La inclusión de los técnicos enólogos en el proceso de activación, valorizando el capital humano local, ha sido un factor clave para el desarrollo de este SIAL, potenciando las redes de

conocimiento tradicional y codificado. Los productores adquirieron nuevas competencias para adaptarse a esta evolución que planteó el desarrollo del SIAL.

La creación del Área de Coordinación INV-Municipio y el Programa de Elaboradores de Vinos Caseros aumentó la capacidad territorial de innovación porque puso en marcha procesos dinámicos de transformaciones, pero a través de proyectos que permitieron evaluar los objetivos logrados y reformular los objetivos iniciales. El crecimiento de la actividad despertó el interés de otros actores institucionales interesados en apoyar este proceso de desarrollo local. Por otro lado, la innovación organizacional de esta experiencia se ha tomado como ejemplo en otros lugares, en los que se han creado otras Áreas de Coordinación entre el INV y sus gobiernos locales.

En el proceso de construcción de este SIAL, el INV supo captar las oportunidades del contexto, en cuanto a calidad y diferenciación, y el Municipio aprovechó las fortalezas del territorio desarrollando un producto tradicional que se vendía. De esta manera, se abre una nueva oportunidad que aprovecha el elaborador para hacer crecer su actividad y la imagen territorial, generando en este proceso nuevos recursos patrimoniales. Además, se han desarrollado mercados de consumo, tanto a nivel local como extralocal, y el anclaje territorial de pequeñas empresas de servicios y provisión de insumos.

En el proceso de activación de los vinos caseros en Lavalle, el desarrollo de acciones colectivas estructurales, como las relaciones de cooperación del grupo de elaboradores formalizadas en la creación de la Asociación, fue posterior al desarrollo de acciones funcionales, como el desarrollo de la imagen del vino casero de Lavalle asociada a un producto de calidad con marca colectiva (Boucher y Requier-Desjardins, 2002). Esto se manifiesta en el Concurso de Vinos Caseros que se hace desde el inicio del Programa, entonces las acciones funcionales fijaron los objetivos de trabajo para todas las redes que se armaron posteriormente.

Analizando el nivel de activación del SIAL, se puede decir que se encuentra actualmente en la tercera etapa del ciclo SIAL, según lo explicado por Correa Gómez, Boucher y Requier-Desjardins (2006: 201),

“En el ciclo planteado, hay una primera etapa de crecimiento que corresponde a la conformación de la concentración, una segunda de estabilización en la que se desarrollan estrategias individuales, una tercera de crecimiento y desarrollo en la cual las acciones colectivas se comienzan a implementar y una última de estabilización de la concentración ‘activada’”.

8. Activación del empleo

Tanto el Municipio como el INV convivían con los problemas de los pequeños productores, de falta de empleo y la baja rentabilidad económica de las producciones locales, en un caso, y de ilegalidad de la actividad con persecución y penalización (derrame del vino), en el otro caso. La activación de la elaboración de vinos caseros destinada al mercado generó autoempleo y mejoró los ingresos familiares. La gente joven tuvo un incentivo para permanecer en el territorio y el trabajo familiar fue revalorizado como una fuente digna de empleo.

Por otro lado, el SIAL tiene la potencialidad de activar otras actividades económicas en las que pueden ingresar las mismas familias rurales como el agroturismo y la elaboración de otros productos caseros.

Al ser una actividad tradicional, con arraigo territorial, es una fuente genuina de empleo, como explica el Intendente:

“...no es un Programa social sino que es de gente de laburo, de trabajo permanente, entonces lo que me gustó fue que se pudo blanquear esta situación (...) es un producto que no es común (...) es muy buscado (...) eso nos genera a la región, a la zona, al departamento otras fuentes de trabajo...”

Con relación a la participación de los jóvenes en el trabajo de elaboración, la Coordinadora del Grupo de Degustación explica:

“...lo que yo vi al principio fue que en realidad el elaborador era la cabeza de la familia, y lo que me ha sorprendido con mucho gusto es que se han incorporado los hijos, (...) Yo pensé que esto iba a quedar digamos en el padre, (...) para que el padre mejorara...”

También la activación del SIAL ha abierto nuevas oportunidades de autoempleo en las unidades de elaboración familiares:

“...pueden ir solventando sus gastos, o pueden crear mejores ingresos. O que directamente lo están haciendo los hijos, entonces ya lo están tomando como un negocio (...) los más jóvenes, (...) están bastante entusiasmados. (...) son los que más se están dedicando al tema de la comercialización, que por ahí es lo que les falta tal vez a las personas mayores que están acostumbrados a hacer su trabajo puertas adentro...” (Grupo de Degustación del INV).

9. Proyección a futuro de Lavalle

La Municipalidad de Lavalle ha tenido desde los '90 una cierta continuidad en la política implementada a nivel local, que permite pensar en un proyecto de mediano plazo. El Intendente

actual lleva dos mandatos consecutivos en el Municipio. Esto ha permitido realizar algunas mejoras significativas en los caminos, la construcción del Centro de Educación Superior y del Matadero Municipal. Los fondos para financiar estas obras han sido aportados por el Municipio y programas nacionales.

El objetivo principal de la Intendencia es que la gente de Lavalle esté capacitada para el trabajo, también se apunta a localizar la etapa de transformación industrial de los productos agrícolas y pecuarios en el departamento.

Con relación a la activación del SIAL de los vinos caseros de Lavalle, es necesario avanzar en infraestructura y mejoramiento tecnológico. Está prevista la instalación de un laboratorio en el departamento, con la finalidad de realizar análisis químicos durante la elaboración del vino, de manera de poder controlar mejor el proceso de fermentación.

Es necesario avanzar en el sistema de gestión de la calidad, en un sistema de trazabilidad con registros en papel o planillas electrónicas como los que tienen algunos elaboradores. Continúa siendo una preocupación del entorno institucional que se pueda alcanzar un criterio de calidad básico que sea común a todos los elaboradores.

Se considera que el punto crítico para la conservación de los vinos caseros tiene que ver con adelantar el momento de cosecha para obtener un vino con menos azúcar residual, no dejar cámara de aire en los recipientes, y realizar tareas de higiene durante la elaboración.

El proceso de aprendizaje lleva a que se equiparen las condiciones de producción básicas que hacen a la inocuidad y buena calidad del producto⁷¹; sin perder la diferenciación entre elaboradores y la identidad en cada uno.

A la hora de definir las necesidades prioritarias de los elaboradores, queda mucho por hacer en la mejora de la producción de la materia prima y la venta del producto, en la obtención de financiación personal adecuada a su condición socio-económica (para que se puedan realizar mejoras en las instalaciones) y en el apoyo a la organización del sector.

Además, es importante conocer la situación productiva de otros departamentos y otras provincias donde se desarrolla la elaboración de vinos caseros, para realizar acciones a nivel provincial y nacional, que fortalezcan las acciones locales, que a la vez le sumen dinamismo al SIAL de vinos caseros de Lavalle, a las instituciones y al territorio.

Es muy interesante desarrollar la estrategia de calidad, junto a la de diferenciación como patrimonio cultural (formando parte de un circuito turístico), porque se genera un canal de

⁷¹ Estos aspectos son de suma importancia teniendo en cuenta que *“Satisfacer a un consumidor en sus necesidades específicas supone una elaboración mucho más precisa del producto; por otro lado, ese consumidor a quien se dirige un producto específico se vuelve más exigente y difícilmente tolerará defectos que disminuyan o anulen la utilidad que él le adjudica”* (Arocena, 2002: 128-129).

comercialización más dinámico que el canal local, coincidiendo además con el turismo de vendimia y de otoño a medida que se organice mejor la cosecha y la elaboración.

En cuanto a la conformación de la Asociación de elaboradores de vino casero de Lavalle, sería oportuno definir cómo se va a organizar el sector que no participa de la misma, para incluirlos en las acciones de desarrollo del SIAL, y controlar la calidad y la venta de sus vinos.

10. Los aprendizajes de esta experiencia

Esta experiencia es interesante para analizar la vinculación que existe entre políticas sectoriales (como la del INV) y políticas más integrales de desarrollo territorial (como la del Municipio de Lavalle), que en ambos casos son planteadas a partir de la relación económica de los productores con los consumidores.

Los proyectos que se transfieren a los territorios, como la aplicación de la Resolución del INV, no tienen el mismo proceso de desarrollo ni los mismos resultados en todos los lugares, esto se debe a que existe una especificidad en la relación territorio-gobernanza, como explica Vázquez Barquero (2005: 132),

“La gobernación cobra una forma específica en cada territorio debido a que el proceso de acumulación de capital y la organización de la producción toman formas diferentes en cada localidad, los actores son diferentes, la historia económica, tecnológica e institucional es diferente y, finalmente, la cultura es diferente”.

Cuando las estrategias de los actores locales se articulan en un proyecto común apoyado por las instituciones locales, la cooperación estratégica disminuye la incertidumbre que generan los cambios en los mercados (Vázquez Barquero 2005: 127). Esto hace a la sostenibilidad de los proyectos, lo que implica que las instituciones no sólo deben apoyar la generación de proyectos sino que también deben prever un acompañamiento hasta que los mismos sean autosustentables. Después pueden tener otro rol en el mismo proceso, por ejemplo a nivel de intermediación con otros actores de mayor nivel jerárquico.

Esta investigación rescata algunos aspectos sociales y culturales de un proceso de desarrollo basado en la valoración de un producto típico, que se localiza en un territorio con una fuerte identidad rural. Se realiza el ejercicio de encontrar un punto más cercano al desarrollo local, partiendo de la revitalización de una actividad tradicional a través de una red de elaboradores locales, teniendo presente la idea de que *“Desde la perspectiva del desarrollo local, lo social está estrechamente ligado al potencial productivo”* (Arocena, 2002: 235).

El enfoque de desarrollo local sostenible incorpora la noción de que, además de competir las empresas, compiten los entornos institucionales, porque la eficiencia productiva depende también de este entorno, como señala Albuquerque (2007:39)

“Este novedoso enfoque en términos de competitividad sistémica territorial señala que la existencia de recursos humanos cualificados; la vinculación del sistema de educación y capacitación con el perfil productivo de cada territorio; el acceso a líneas apropiadas de financiación para las microempresas, cooperativas y pequeñas y medianas empresas; la disponibilidad de servicios de desarrollo empresarial (tales como la información de mercados y tecnologías, líneas de comercialización, cooperación entre empresas, etc.), son todos ellos aspectos de un mercado de factores estratégicos que hay que construir territorialmente...”

En la experiencia bajo estudio, el sistema institucional ha revertido en parte las debilidades de la sociedad civil y el insuficiente grado de desarrollo del sistema político; este sistema institucional ha sido capaz de estimular y apoyar la creación de un sistema productivo local (Boscherini y Poma, 2000).

El aprendizaje obtenido del SIAL de vinos caseros de Lavalle, puede ser la base para que el INV junto a otras instituciones, pueda especificar el producto a nivel nacional, de manera que se desarrolle una política adecuada a los cambios que se han producido en el sector, abarcando todas las zonas productivas, y protegiendo al verdadero elaborador de vino casero.

Sería interesante hacer una revisión de la normativa, en función de una evaluación de los procesos de desarrollo que se han llevado adelante en cada territorio, para ajustar más la Resolución a la realidad e impulsar el crecimiento del SIAL vinos caseros.

Bibliografía

Albuquerque, F. (2007). “Desarrollo rural, desarrollo local y desarrollo sostenible. Un enfoque de análisis institucional”. En: *El futuro del mundo rural: sostenibilidad, innovación y puesta en valor de los recursos locales*; Javier Sanz Cañada (Coord.), Editores Síntesis, España, pp. 27-54.

Albuquerque, F. (2002). *Marco conceptual y estrategia para el desarrollo local*; Instituto de Economía y Geografía, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Banco Nacional de Desarrollo Económico (BNDES) y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Recife, Brasil, 12 p.

Área de Coordinación INV-Municipalidad de Lavalle (2004). *Proyecto “En búsqueda de la óptima calidad en la elaboración de vinos caseros”*, Lavalle, Mendoza, 15 p.

Arocena, J. (2002). *El desarrollo local: un desafío contemporáneo*; 2ª Edición, Taurus, Grupo Santillana, Universidad Católica del Uruguay, Montevideo, Uruguay, 250 p.

Bielschowsky, R. (1998). “Evolución de las ideas de la CEPAL”. En: *Revista de la CEPAL*, número extraordinario, 31 p.

Bocco, A. (2005). *Análisis participativo del proceso de transformación productiva e institucional en el departamento de Lavalle, provincia de Mendoza*, documento que integra los análisis de territorios rurales en el marco de la preparación de la Estrategia Nacional de Desarrollo Rural para la Argentina, convenio SAGPyA y Programa Multidonante (Gobierno de Italia, Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola, BID), Argentina. Mimeo, 149 p.

Bocco, A. (2003). “Reestructuración productiva y flexibilidad laboral en el sector vitícola de la provincia de Mendoza”. En: *CD Los trabajadores y el trabajo en la crisis. 6º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo de la Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo*. Buenos Aires, 13 al 16 de agosto de 2003, 24 p.

Bocco, A. y Dubbini, D. (2008). “La formación de competencias en el SIAL vitivinícola de vinos de calidad para el desarrollo territorial de los Oasis de Mendoza, Argentina”. En: *IV Congreso Internacional de la Red SIAL*, 27 al 31 de octubre de 2008, Argentina, 15 p.

Bocco, A., Martín, C. y Pannuzio, M. (1999). Mendoza: agricultura y ruralidad. Reflejos en la estructura social y agraria del oasis rural de San Carlos. Mendoza: EDIUNC, Serie Estudios. 149 p.

Boisier, S. (2003). *El desarrollo en su lugar*; Instituto de Geografía, Pontificia Universidad Católica de Chile, Serie GEOLibros, Santiago, Chile, 154 p.

Boscherini, F. y Poma, L. (2000). “Más allá de los distritos industriales: el nuevo concepto de territorio en el marco de la economía global”; en Boscherini, F. y Poma, L. (comp.). *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas: el rol de las instituciones en el espacio global*, Miño y Dávila editores, Madrid, España.

Boucher, F. y Requier-Desjardins, D. (2002). “La concentración de las queserías rurales de Cajamarca: retos y dificultades de una estrategia colectiva de activación vinculada con la calidad”. En: *I Congreso Internacional de la Red SIAL*, Montpellier, Francia, 22 p.

Boucher, F., Salas Casasola, I. y Requier-Desjardins, D. (2005). “Agroindustria Rural y Liberalización comercial agrícola: el rol de los Sistemas Agroalimentarios Localizados”, *Quinto Congreso AMER: Balance y Perspectivas del campo mexicano: a una década del TLCAN y del movimiento Zapatista*, Oaxaca, México, 22 p.

Boucher, F., Muchnik, J. y Requier-Desjardins, D. (2006). “Sistemas Agroalimentarios Localizados: agroindustria rural, valorización de recursos locales y dinámicas territoriales”. En *Agroindustria Rural y territorio. Los desafíos de los Sistemas Agroalimentarios Localizados*, Tomo 1, Toluca, México, pp. XVII-XXXVI.

Correa Gómez, C.; Boucher, F. y Requier-Desjardins, D. (2006). “¿Cómo “activar” los Sistemas Agroalimentarios Localizados en América Latina? Un análisis comparativo”. En *Agroindustria Rural y territorio. Los desafíos de los Sistemas Agroalimentarios Localizados*, Tomo 1, Toluca, México, pp. 181-207.

De Grammont, H. (1999). *Empresas, reestructuración productiva y empleo en la agricultura mexicana*. H. C. De Grammont (Coord.). México: Plaza y Valdés Editores, pp. 9-21.

DEIE (Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas), (2008a). *Sistema Estadístico Municipal. Lavalle. Estadísticas Departamentales*, Serie Estadísticas Municipales. Publicación N° 8. Generalidades, 13 p. En:

<http://www.deie.mendoza.gov.ar/publicaciones/publicacionmunicipal/generalidades/Lavalle.pdf>

DEIE (2008b). *Sistema Estadístico Municipal. Lavalle. Estadísticas Departamentales*, Serie Estadísticas Municipales. Publicación N° 8. Información Social, Estadísticas Sociales, 50 p. En:

<http://www.deie.mendoza.gov.ar/publicaciones/publicacionmunicipal/informacionsocial/Lavalle.pdf>

DEIE (2008c). *Sistema Estadístico Municipal. Lavalle. Estadísticas Departamentales*, Serie Estadísticas Municipales. Publicación N° 8. Información Económica, Estadísticas Económicas, 54 p. En:

<http://www.deie.mendoza.gov.ar/publicaciones/publicacionmunicipal/informacioneconomica/Lavalle.pdf>

DEIE (2008d). *Sistema Estadístico Municipal. Lavalle. Estadísticas Departamentales*, Serie Estadísticas Municipales. Publicación N° 8. Estadísticas Municipales, Dirección de Promoción Económica, 32 p. En:

<http://www.deie.mendoza.gov.ar/publicaciones/publicacionmunicipal/estadisticasmunicipales/Lavalle.pdf>

Fournier, E. y Requier-Desjardins, D. (2002). “Les relations horizontales au sein des systèmes agroalimentaires localisés: un état de la question. Etudes de cas au Bénin”. En: *CD I° Colloque International SIAL*, Montpellier, octubre 2002, 21 p.

INV (2009). Información Empresas Vitivinícolas, Consulta de Industrias Vitivinícolas. Consultas realizadas el 27 de marzo y el 8 de julio en la página:

http://www.inv.gov.ar/industria_vit.php

INV (2008). Listado de elaboradores de vino casero inscriptos en el INV en el país, Biblioteca del INV, 10 de septiembre de 2008.

Instituto Nacional de Vitivinicultura (2007). *Estadísticas, Anuarios, Anuario de Estadísticas Vitivinícolas 2007*, Cuadros elaborados por el Departamento de Estadística y Estudios de Mercado, dividido en dos partes:

Parte 1

Capítulo I: Viñedos y Superficies. En:

http://www.inv.gov.ar/noticias/CD-2007PRE/Superficie/CAP_I-VINEDOSySUPERFICIE.xls

Capítulo II: Sistema de Conducción. En:

http://www.inv.gov.ar/noticias/CD-2007PRE/Superficie/CAP_II-SISTEMAdECONDUCCION.xls

Capítulo III: Escala de Superficie. En:

http://www.inv.gov.ar/noticias/CD-2007PRE/Superficie/CAP_III-ESCALAdESUPERFICIE.xls

Capítulo V: Según Antigüedad de implantación. En:

http://www.inv.gov.ar/noticias/CD-2007PRE/Superficie/CAP_IV-SEGUN_ANIOdePLANTACION.xls

Capítulo VII: Según Destino de la Uva. En:

http://www.inv.gov.ar/noticias/CD-2007PRE/Superficie/CAP_VII-SEGUN_DESTINOde_LAUVA.xls

Capítulo VIII: Según Variedad de Uva implantada, Mendoza por Departamento variedades. En:

http://www.inv.gov.ar/noticias/CD-2007PRE/Superficie/CAP_VIII-SEGUN_VARIEDADdeUVAIMPLANTADA.xls

Parte 2

Cosecha y Elaboración 2007

2- Producción según Destino y Provincias, Destino de la uva Provincias. En:

http://www.inv.gov.ar/noticias/CD-2007PRE/COSECHAyELABORACION2007/2-PRODUCCION_SEGUN_DESTINOyPROVINCIAS.xls

3- Modalidad de Ingreso de uva, Modalidad de Ingreso. En

<http://www.inv.gov.ar/noticias/CD-2007PRE/COSECHAyELABORACION2007/3-MODALIDADdeINGRESOdeUVA.xls>

7- Elaboración de Vinos y Otros Productos, Elaboración Vinos y/o Prod. Mendoza. En:

<http://www.inv.gov.ar/noticias/CD-2007PRE/COSECHAyELABORACION2007/7-ELABORACIONdeVINOSyOTROSPRODUCTOS.xls>

Estadísticas Varias

8- Cantidad de Establecimientos, Provincias. En:

http://www.inv.gov.ar/noticias/CD-2007PRE/ESTADISTICAS_VARIAS/8-CANTIDADdeESTABLECIMIENTOS.xls

INV (2002). Resolución N° C. 27/2002 del INV, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, Ministerio de la Producción, Argentina, 14 p.

INV (s/f). “Informe de Elaboración y Control del Vino Casero”, Área de Prensa.

Linck, T., Barragán López, E. y Casabianca, F. (2006). “La calificación de los alimentos como proceso de patrimonialización de los recursos territoriales”. En: *Agroindustria Rural y territorio. Los desafíos de los Sistemas Agroalimentarios Localizados*, Tomo 1, Toluca, México, pp. 103-125.

Max-Neef, M.; Elizalde, A. y Hopenhayn, M. (1986). “Desarrollo a escala humana una opción para el futuro”. En: *Development dialogue*, número especial, Cepaur Fundación Dag Hammarskjöld, Uppsala, Suecia, 88 p.

Maza, J. I. (1980). *Ensayo sobre la historia del Departamento de Lavalle*, Ed. Estudio Alfa, Mendoza, Argentina, 183 p.

Morcillo, P. (2007). *Cultura e innovación empresarial. La conexión perfecta*, Ed. Thomson, Madrid, España, 360 p.

Muchnik, J. (2006a). “Identidad territorial de los alimentos: alimentar el cuerpo humano y el cuerpo social”. En: *Agroindustria Rural y territorio. Los desafíos de los Sistemas Agroalimentarios Localizados*, Tomo 1, Toluca, México, pp. 79-101.

Muchnik, J. (2006b). “Sistemas agroalimentarios localizados: evolución del concepto y diversidad de situaciones”. En: *III Congreso Internacional de la Red SIAL “Sistemas Agroalimentarios Locales”, Alimentación y Territorios “ALTER 2006”*, Baeza, España, 20 p.

Muchnik, J. y Velarde, I. (2007). *Sistemas agroalimentarios localizados: Procesos de innovación aplicados a la calificación de productos y valorización de los recursos locales*, Documento que forma parte del Seminario Sistemas Agroalimentarios Localizados: Procesos de innovación y

valorización de los recursos locales (Universidad Nacional de La Plata – GIS SYAL Francia – INTA) de la Carrera de Especialista y Maestría en Economía Agroalimentaria, Buenos Aires, Argentina, 22 p.

Muchnik, J. y Velarde, I. (2002). *Sistemas agroalimentarios localizados. Procesos de innovación y valorización de los recursos locales: El caso del vino de la costa de Berisso*. Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, Argentina, 87 p.

Ministerio de Desarrollo Social, Presidencia de la Nación (s/f). Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social, Manos a la Obra, 8 p.

Municipalidad de Lavalle (2008). Revista Crecemos, julio de 2008, 24 p.

Neiman, G. y Bocco, A. (2001). “Globalización, reestructuración empresarial y mercados de trabajo en la vitivinicultura argentina”. En: *Actas XXIII International Congress of the Latin American Studies Association (LASA 2001)*, Washington, DC, 6 al 8 de setiembre de 2001, 20 p.

Nonaka I. y Takeuchi H. (1994). *The knowledge-creating company. How Japanese companies create the dynamics of innovation*, Londres: Oxford University Press.

OCDE/ EUROSTAT (2006). *Manual de Oslo. Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación*. OCDE-Eurostat, 3ª. Edición, Traducción española Grupo Tragsa, 194 p.

Recalde, H. (1998). *El mundo contemporáneo. Desde mediados del siglo XVIII hasta el presente*; Gráfica Integral, Buenos Aires, Argentina, 335 p.

Rullani, E. (2000). “El valor del conocimiento”. En: Boscherini, Fabio y Poma, Lucio (comp.) *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas. El rol de las instituciones en el espacio global*. Madrid: Miño y Dávila Editores.

Schejtman, A. y Berdegué, J. (2004). “Desarrollo territorial rural”. En: *Debates y temas rurales*, N° 1, Rimisp, Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural, Documento elaborado para la División América Latina y el Caribe del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) y el

Departamento de Desarrollo Sustentable del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Santiago, Chile, 53 p.

Sen, A. (1998). “Teorías del desarrollo a principios del siglo XXI”; en *El desarrollo económico y social en los umbrales del siglo XXI*, Louis Emmerij y José Núñez del Arco (Comp.), Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., pp. 589-603.

Velarde, I. (2006). “Metodología de Activación de Productos Locales: construcción participativa con viñateros de la Costa, Berisso, Argentina”. En: *Agroindustria Rural y territorio. Los desafíos de los Sistemas Agroalimentarios Localizados*, Tomo 1, Toluca, México, pp. 255-282.

Velarde, I. y Daniele, J. (2006). “La construcción social de productos patrimoniales: conflictos del proceso de innovación y de su valorización económica”. En *III Congreso Internacional de la Red SIAL “Sistemas Agroalimentarios Locales”, Alimentación y Territorios “ALTER 2006”*, Baeza, España, 28 p.

Vázquez Barquero, A. (2005). *Las nuevas fuerzas del desarrollo*; Antoni Bosch editor, Barcelona, España, 178 p.

Artículos de Diarios:

Cuyo Noticias (2009). “Experiencia ejemplar de una asociación elaboradores de vinos caseros de Lavalle”, artículo de Cuyo Noticias, 20 de marzo de 2009. En:

<http://www.cavaargentina.com/es/noticias-nacionales/experiencia-ejemplar-de-una-asociacion-elaboradores-de-vinos-caseros-de-lavalle.html>

Diario C (2003). “Cursos para elaboradores de vinos caseros”, Vinos, 30 de marzo de 2003, Catamarca. En:

http://www.diarioc.com.ar/inf_general/Cursos_para_elaboradores_de_vinos_caseros/27027

Diario El Sol (2008). “Premian a vinos caseros en Lavalle”, artículo publicado en Diario El Sol, Sección Cultura, el 23 de octubre de 2008, El Sol On Line, consulta realizada el 3 de noviembre de 2008. En:

<http://www.earchivo.mendoza.gov.ar/todo.php?idnota=55002>

Diario Los Andes (2007). “Gustavo Rivero. La brecha entre lo que paga el consumidor y lo que recibe el productor es cada vez más grande”, Suplemento Fincas, 27 de octubre de 2007. En: <http://www.losandes.com.ar/notas/2007/10/27/fincas-246166.asp>

Diario Los Andes (2006a). “Degustación didáctica que ayuda mucho a la calidad”, Suplemento Campo, 8 de abril de 2006. En: <http://losandes.com.ar/notas/2006/4/8/campo-320695.asp>

Diario Los Andes (2006b). “Renuevan tecnología para la elaboración artesanal de vino”, Gestión, 8 de abril de 2006. En: <http://losandes.com.ar/notas/2006/4/8/campo-190140.asp>

Diario Los Andes (2004a). “Vino casero. Normas legales para su elaboración y comercialización”, Suplemento Campo, Coleccionable, 21 de febrero de 2004.

Diario Los Andes (2004b). “Elaboración del vino casero”, 21 de febrero de 2004. En: <http://www.losandes.com.ar/notas/2004/2/21/campo-100363.asp>

Diario Los Andes (2004c). “Cuadernillo sobre la elaboración del vino casero”, Campo, 20 de marzo de 2004. En: <http://www.losandes.com.ar/notas/2004/3/20/campo-102970.asp#>

Diario Los Andes (2004d). “Vino casero. Paulatina inserción en la vitivinicultura formal”, Suplemento Campo, 3 de abril de 2004. En: <http://www.losandes.com.ar/notas/2004/4/3/campo-104480.asp>

Diario Los Andes (2004e). “Vino casero, una nueva opción turística”, Suplemento Economía Turismo, 13 de junio de 2004. En: <http://www.losandes.com.ar/notas/2004/6/13/economia-113365.asp>

Diario Los Andes (2004f). “El INV dicta cursos para elaborar vinos caseros”, Economía, Vitivinicultura, 5 de julio de 2004. En: <http://www.losandes.com.ar/notas/2004/7/5/economia-116015.asp>

Diario Los Andes (2004g). “Lavalle mejora su producción de vino casero”, Suplemento Campo, Vitivinicultura, 11 de diciembre de 2004.

Diario Los Andes (2003). “Vino patero, una tradición que se convirtió en un buen negocio”, Tendencias, 27 de marzo de 2003. En:
<http://www.losandes.com.ar/notas/2003/3/27/sociedad-66652.asp>

Diario Los Andes (2002a). “Los nuevos controles del INV”, 15 de diciembre de 2002. En
<http://www.losandes.com.ar/notas/2002/12/15/sociedad-286448.asp>

Diario Los Andes (2002b). “Lo artesanal seduce a porteños y cordobeses”, 15 de diciembre de 2002. En
<http://www.losandes.com.ar/notas/2002/12/15/sociedad-286449.asp>

Diario Los Andes (2001). “Elaboran vino casero para comercializar en el país y el mundo”, Zona Sur San Rafael, 17 de julio de 2001. En:
<http://www.losandes.com.ar/notas/2001/7/17/zonasur-17390.asp>

Diario Uno (2008). “El arte del vino casero ahora es un buen negocio en Lavalle”, 3 de julio de 2008. En:
http://www.diariouno.com.ar/contenidos/2008/07/03/noticia_0065.html

ANEXO I
FORMULARIOS DE ENCUESTAS

ENCUESTA DE ELABORADORES DE VINO CASERO

Nº de Encuesta: _____ Fecha _____

1. Elaborador/a

- Nombre del Elaborador/a: _____
- Dirección: _____
- Distrito: _____ Departamento: _____
- Fecha de nacimiento _____

1) ¿Cuál es su nivel de estudios? (Marcar todos los niveles completos)

Primario	<input type="checkbox"/>	Título: _____
Secundario	<input type="checkbox"/>	Título: _____
Terciario	<input type="checkbox"/>	Título: _____
Universitario	<input type="checkbox"/>	Título: _____

2) a) ¿Realiza otra actividad económica o laboral además de elaborar vino casero?

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

b) i. Si es Si, ¿Cuál es su actividad económica o laboral? (Detalle)

ii. ¿Esta representa sus ingresos principales?

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

iii. ¿De dónde proviene el ingreso principal de la familia? _____

c) i. ¿Dispone de tiempo suficiente para dedicarle a la elaboración de vino casero?

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

ii. ¿Porqué? _____

3) a) ¿Elabora otros productos caseros? (Por ejemplo: conservas, dulces, pan, etc.)

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

b) i. Si es Si, ¿Cuáles? _____

ii. ¿Los vende?

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

iii. ¿Cómo obtiene la materia prima?

Propia Comprada Donación Otra

4) a) ¿Desde que año elabora vino casero? _____

b) Desde ese año, ¿Ha elaborado todos los años?

Si
 No

c) Si es No, ¿En qué año y porqué? _____

5) a) ¿Alguno de sus antecesores elaboraba vino casero?

Si
 No

b) i. Si es Si, ¿Quién ha sido el familiar que primero hizo vino casero en la historia familiar?
 (Relación de parentesco) _____

ii. ¿Desde qué año elaboraba vino casero? _____

iii. ¿Cuál es su origen?

Criollo Español Italiano Otro _____

6) ¿Cuál es el origen de la uva para hacer el vino casero? (Puede marcar más de una opción)

a) Propia PASA A HOJA 3, PUNTO 2
 b) Comprada
 c) Donada } Pasa a la PREGUNTA N° 7
 d) Otros _____

Si marca a) y alguna de las otras opciones, continúa con el cuestionario completo.

7) a) ¿Qué variedades de uva ha conseguido para la elaboración del vino casero?

(Si no diferencia por variedad, colocar variedad predominante del total)

	2007	2006	2005	2004
Variedades y cantidades (kilos)				
¿Quién es su proveedor?				

b) i. ¿Tiene siempre el mismo proveedor de uva?

Si
 No

ii. ¿Cuál es el criterio de selección de su proveedor? (no sólo tecnológico)

_____ PASA A HOJA 5, PREGUNTA N° 18

2. Localización de la finca

Dirección: _____

Distrito: _____ Departamento: _____

8) Cantidad de hectáreas totales: _____

Cantidad de ha cultivadas con vid: Variedad _____ ha _____ Parral Espaldero
 Variedad _____ ha _____ Parral Espaldero
 Variedad _____ ha _____ Parral Espaldero
 Variedad _____ ha _____ Parral Espaldero

Cantidad de ha con otros cultivos: Cultivo _____ ha _____
 Cultivo _____ ha _____

9) ¿Cuál es el destino principal de la uva? (Aclarar el nombre de la Bodega o Coop.)

Destino	Bodega privada	Cooperativa	Distrito
Venta de uva			
Elaboración de vino propia	-----		
Elaboración por cuenta de terceros			
Elaboración de mosto			
Uva de mesa	-----	-----	
Otro			

10) ¿Vive en la finca?

Si
 No

3. Organización del trabajo en la finca

11) a) ¿Usted, algún miembro de su familia o amigo, trabaja en forma permanente en la finca?

Si
 No

b) Si es Si, ¿Quiénes y en qué tareas?

	Varón	Mujer	Parentesco	Edad	Tareas (poda, atadura, curaciones, herbicidas, labranzas)	Época
Productor/a			-----			
Familiares						
Amigos						
Otros						

12) a) ¿Usted, algún miembro de su familia o amigo, sólo realiza algunas tareas en la finca?

Si
 No

b) Si es Si, ¿Quiénes y en qué tareas? (excluido cosecha)

	Varón	Mujer	Parentesco	Edad	Tareas (poda, atadura, curaciones, labranzas)	Época
Productor/a			-----			
Familiares						
Amigos						
Otros						

13) a) ¿Tiene contratista?

Si

No

b) ¿Tiene administrador?

Si

No

14) a) ¿Contrata obreros? (excluido cosecha)

Si

No

b) Si es Si, ¿Cuántos de manera permanente y temporaria (expresar el total en días)?

	Varones	Mujeres
Permanentes		
Transitorios		

15) ¿Quiénes cosechan y cuántos son? (Expresar el total en días)

	Varones	Mujeres
Productor/a		
Obreros		
Cuadrilla		
Familiares		
Vecinos		
Otros		

16) ¿Qué variedades de uva cosechó para hacer los vinos caseros?

	2007	2006	2005	2004
Variedades y cantidades (kilos)				

17) a) ¿Tiene asesoramiento técnico para el manejo de su viñedo?

Si
 No

b) Si es Si, ¿Quién lo asesora? (Cooperativa, Bodega, Agroquímica, Particular)

4. Proceso de elaboración

18) a) ¿Selecciona de alguna manera la uva para hacer el vino casero?

Si
 No

b) Si es Si, ¿Cuál es el criterio? _____

c) Si es No, ¿Porqué? _____

19) ¿Dónde elabora sus vinos caseros?

Lugar propio
 Alquilado Nombre del propietario _____
 Prestado Nombre del propietario _____

20) ¿Dónde está ubicado el lugar de elaboración?

En la finca
 En la casa (quienes no tienen finca)
 En otro lugar Dirección _____ Distrito _____

21) Características del lugar físico de elaboración:

Al aire libre Arboleda Galpón Otro _____

22) Piso del lugar de elaboración:

Tierra Cemento Cerámico Otro _____

23) Fuente de agua:

Potable Pozo Agua Superficial

24) ¿Quiénes trabajan en la elaboración del vino casero?

	Varón	Mujer	Parentesco/ Relación	Edad	Tareas (molienda, bazuqueos, prensado, trasiegos, controles, fraccionamiento)	Época
Elaborador/a			-----			
Familiares						
Amigos						
Obreros						
Otros						

25) a) ¿Alguien lo asesora para la elaboración del vino?

Si
 No

b) Si es Si, ¿Quién lo asesora?

Familiar con conocimientos de elaboración Institución _____
 Profesional o Técnico en Enología Otro _____

26) a) ¿Realiza análisis de vino durante la elaboración?

Si
 No

b) Si es Si, ¿Qué análisis realiza y dónde los hace? _____

5. Comercialización y Consumo

27) Desde que se inscribió como elaborador/a de vino casero, ¿Cuántos Litros ha elaborado?

		2007	2006	2005	2004
Total de Litros					
Para la venta	En damajuana				
	En botella				
Para consumo familiar					

28) ¿De qué forma y dónde obtiene los insumos para elaborar su vino casero?

Insumos	Subsidio	Compra	Otra	Distrito
a. Bidones				
b. Metabisulfito				
c. Acido tartárico				
d. Mostímetro, probeta				
e. Termómetro				
f. Botellas				
g. Damajuanas				
h. Etiquetas				
i. Corchos				
j. Cápsulas				
k. Canastos y manijas				
l. Cajas				
m. Otros				
n.				
o.				

29) ¿Con qué maquinarias realiza la elaboración?

	Moledora	Prensa	Filtro	Tapadora	Bomba de trasiego	Otra
Propia						
Compartida						
Detalle						

30) a) ¿Tiene diseñada su etiqueta?

Si

No

b) Si es No, ¿Porqué? _____

SI NO VENDE VINO CASERO, PASA A HOJA 8, PREGUNTA N° 38.

SI VENDE VINO CASERO, CONTINÚA EL CUESTIONARIO

31) a) ¿En alguna oportunidad tuvo dificultades para vender el vino del año?

Si

No

b) i. Si es Si, ¿En qué año fue? _____

ii. ¿Cuántos litros de vino casero no pudo vender? _____

iii. ¿Por qué no pudo vender esa cantidad de vino? _____

32) a) ¿Qué tipos de vinos caseros produce normalmente?

b) Si responde a más de un tipo: De esos vinos ¿cuál es su mejor vino? _____

c) ¿Qué le hace pensar que es su mejor vino? (Marcar todas las opciones)

Es el que mejor calidad sanitaria tuvo en el proceso Es el que cuida más

Es el que mejor se vende Es el que más le gusta que recibió un premio

Es el que se destacó en degustaciones de terceros Otro _____

d) ¿A quienes le vende su mejor vino? _____

e) ¿Invertió más en etiquetas para ese vino?

Si

No

f) Respecto al resto de los vinos que produce, ¿Ese vino le reditúa más económicamente?

Si

No

33) ¿Generalmente en qué período de tiempo vende el vino del año?

Menos de 6 meses 6 meses 1 año 2 años

34) Desde que empezó a elaborar vino casero, ¿Dónde ha vendido los vinos caseros?

	2008	2007	2006	2005	2004	Distrito
En su casa						
En locales de venta						
A domicilio						
En ferias						
En puntos de la ruta						
Otros						

35) ¿Cómo cree Ud. que le puede agregar más valor a los vinos que elabora?

36) ¿Quién realiza las tareas de comercialización?

El elaborador Familiar Otro elaborador Otro _____

37) a) ¿Tiene algún cliente que le compre regularmente vino casero?

Si

No

b) ¿Podría mencionar uno o dos nombres y localización de quienes son sus clientes habituales? (Para preguntarles luego sobre su opinión sobre el vino casero como consumidores)

Nombre y Apellido	Dirección	Teléfono

6. Redes formales e informales

38) a) ¿Participa Ud. en el grupo de elaboradores de vino casero?

Si

No

b) Si es Si, ¿Qué cambios siente que se han producido en Ud. desde que participa del grupo?

c) Si es No, ¿Porqué no participa? _____

39) a) ¿Participa o ha participado de otro grupo de algún tipo de organización social de la zona? (Por ejemplo: Unión Vecinal, Cooperativa, Iglesia, Escuela, Asociación Civil, etc.)

Si

No

b) i. Si es Si y actualmente está participando, ¿De qué grupo se trata?

ii. Si ya no participa ¿Porqué dejó de participar? _____

40) a) ¿Ha participado en el Concurso de vinos caseros de Lavalle o en otros?

Si
 No

b) Si es Si, ¿Cómo calificaría esta experiencia?

Positiva Negativa Indiferente

c) ¿Porqué? _____

41) ¿Ha participado en alguna Feria de exposición y venta o Ronda de negocios con su vino?

Si
 No

b) Si es Si, ¿Cómo calificaría esta experiencia?

Positiva Negativa Indiferente

c) Si es No, ¿Porqué? _____

7. Estrategias en conjunto

42) ¿Qué tareas realiza en conjunto con otros elaboradores? (Responder todas las opciones)

¿Realiza tareas en conjunto con otros elaboradores?	Si		No
	Familiares	No familiares	
a. Produce uva			
b. Compra uva			
c. Elabora vino			
d. Usa el mismo establecimiento de elaboración			
e. Usa maquinarias para la elaboración			
f. Compra insumos para la elaboración			
g. Realiza el fraccionamiento de los vinos			
h. Comercializa o vende sus vinos			
i. Actividades de recreación: asados, peñas, etc.			

8. Conocimientos

43) Si se le presenta algún problema durante la elaboración del vino casero, ¿A quién acude para que lo/a aconseje o le ayude a resolverlo? (Familiar, vecinos, amigos, otros elaboradores, Institución)

De la zona _____

De otras zonas _____

44) ¿Quiénes son las personas en la zona que hace muchos años que hacen buenos vinos caseros?

Nombre y Apellido	Dirección	Distrito

45) ¿Dónde adquirió sus conocimientos para elaborar vinos caseros? (Marcar todas las opciones)

Tradición familiar Estudios formales

Otras fuentes ¿Cuáles? _____

46) ¿Conoce la Resolución para vinos caseros del INV?

Si
No

47) ¿Por qué cree Ud. que la gente compra su vino? _____

48) a) ¿Quienes han probado su vino le han sugerido que mejore algo en particular del producto?

Si
No

b) i. Si es Si, ¿Qué mejoras le han sugerido que haga? _____

ii. ¿Las ha tenido en cuenta?

Si
No

49) a) ¿Hará próximamente algún tipo de mejora en el producto, el establecimiento y/o la finca, con los recursos que tiene disponibles?

Si
No

b) Si es Si, ¿Cuál? _____

50) a) En la actual situación de producción y venta ¿Cómo se ve Ud. en los próximos 5 años como elaborador de vino casero?

En la misma posición En una posición superior En una posición inferior

b) Explique porqué _____

51) a) Si tuviera todo a favor, ¿Cómo desearía ver Ud. a su empresa en unos años?⁷²

b) ¿En cuántos años cree que lo lograría? _____

c) ¿Qué necesitaría para hacerlo? _____

¿Cómo podría conseguir el dinero para hacerlo? _____

⁷² Por ejemplo:

- 1- Haber mejorado la calidad deseada, que sea reconocida en el precio y se entusiasme su hijo/a u otro familiar para asumir la continuidad.
- 2- Construir en el mediano plazo una pequeña bodega familiar.
- 3- Lograr una mayor integración con otros elaboradores para disminuir los costos de producción, de elaboración y comercialización.

ENCUESTA AL CONSUMIDOR DE VINO CASERO

Nº _____ Fecha _____

1. ¿En qué lugar compra el vino casero de Lavalle?

	Litros	Variedad	Distrito
En el establecimiento elaborador			
En locales de venta			
En su domicilio			
En ferias			
En puntos de la ruta			
Otros			

2. ¿Cómo se contacta con su proveedor de vino?

- Por promoción
 Por recomendación (familiares, amigos, conocidos, Dirección de Turismo)
 Porque lo conoce
 Otro _____

3. ¿Es Ud. consumidor ocasional o regular de vino casero?

Ocasional Regular

4. a) ¿Ha probado el vino casero que ha comprado?

Si
No

b) Si lo ha probado, ¿Le parece un precio adecuado?

Si
No

5. ¿Qué lo llevó a comprar el vino?

Para probarlo Como recuerdo Para compartir con la familia o amigos
 Por sensación de producto sano (productos caseros) Para regalar
 Otro _____

6. a) ¿Le gusta la presentación del vino casero?

Si
No

b) ¿Puede identificar qué es lo que le gusta de la presentación?

7. a) ¿Lo volvería a comprar?

Si
No

b) ¿Porqué? _____

c) Haciendo una evaluación del producto, ¿Qué es lo que más le gusta del vino casero?

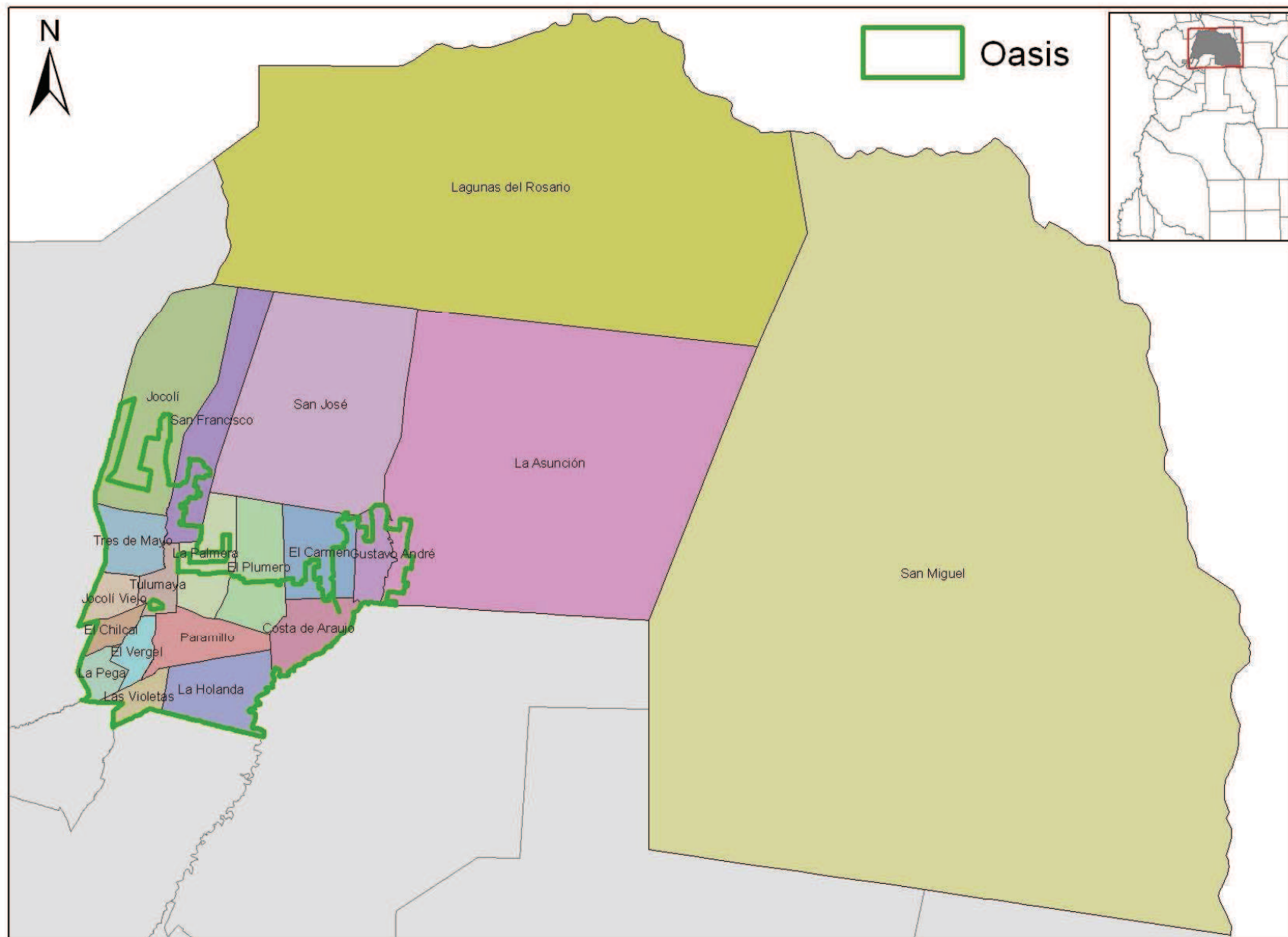
8. ¿Cómo ve Ud. los vinos caseros comparandolos con los vinos de bodega?

9. ¿Cuáles son las dificultades que ha tenido Ud. para comprar el vino casero?

(Por ejemplo: calidad, cantidad, precio, disponibilidad, distancia al punto de venta)

ANEXO II
MAPA

Mapa N° 1: Lavalle. Delimitación de la zona irrigada o de oasis dentro del departamento y los distritos que abarca



ANEXO III
CUADROS ESTADÍSTICOS

Cuadro N° 1: Lavalle. Población total, rural y urbana, 2001

Ámbito de residencia	2001
Total	32.129
Urbana (más de 2.000)	9.635 ⁷³
Rural (menos de 2.000 y dispersa)	22.494 ¹

FUENTE: DEIE, 2008b: 9.

Cuadro N° 2: Lavalle. Población total según sexo, 1991 y 2001⁷⁴

Sexo	1991	2001
Total	26.967	32.129
Varones	14.060	16.547
Mujeres	12.907	15.582

FUENTE: DEIE, 2008b: 3.

⁷³ Datos estimados a partir del Cuadro de Porcentaje de Población, según Ámbito de residencia y sexo, elaborado por la DEIE. Sistema Estadístico Municipal en base a datos del INDEC. Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda 2001, Resultados Generales de la Provincia de Mendoza.

⁷⁴ Cuadro elaborado en base a dos Cuadros elaborados por la DEIE. Sistema Estadístico Municipal en base: Para 1991, INDEC, Censo Nacional de Población y Vivienda 1991, Mendoza, Resultados definitivos, Serie B n° 13. Para 2001, Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda 2001, Resultados Generales de la Provincia de Mendoza.

Cuadro N° 3: Mendoza, Zona Noreste⁷⁵ y Lavalle. Producto Bruto Geográfico (en miles de pesos), según año y sector, 1996/2007⁷⁶

Sector	Total Provincial	Zona Noreste ³	Lavalle
2007 ⁴			
Total	30.910.365,00	726.070,20	438.235,30
Agropecuario	2.548.997,30	392.509,70	260.078,70
Minas y Canteras	6.787.806,20	-	-
Industria Manufacturera	4.421.429,60	32.607,10	18.403,90
Electricidad, Gas y Agua	471.371,10	8.168,00	4.261,30
Construcción	1.749.458,80	48.691,40	25.411,20
Comercio, Restaurantes y Hoteles	6.790.869,30	50.931,60	38.028,90
Transporte y Almacenamiento y comunicaciones	1.387.666,00	24.110,70	10.567,20
Establecimientos Financieros, Seguros, Bienes Inmuebles y Servicios a las Empresas	3.059.375,50	46.457,40	22.558,40
Servicios Sociales, Comunes y Personales	3.693.391,20	122.594,30	58.925,70

FUENTE: DEIE, Sistema Estadístico Municipal en base a datos otorgados por Facultad de Ciencias Económicas UNCuyo. Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas.

Cuadro N° 4: Lavalle. Bodegas registradas en el INV en el departamento, 2009⁷⁷

Distritos Tipo Establec. Industrial	Zona Este		Zona Oeste				
	Gustavo André	Costa de Araujo	Tres de Mayo	El Chilcal	Villa Tulumaya	La Pega	Jocolí
Cooperativas Vitivinícolas	Altas Cumbres	Moluches	Tres de Mayo	Norte Lavallino	Tulumaya	-----	-----
	Norte Mendocino	Nueva California	-----	Norte Mendocino	-----	-----	-----
Bodegas	Groselj Sebastián	Amadeo Marañon S.A.	Jerbo S.A.	-----	Santiago Raúl Alejandro y Santiago José Eduardo	Aldo Mastropietro	La Alcira S.A.
	-----	Viñas Argentinas S.A.	-----	-----	-----	-----	Mecasi S.A.
	-----	Quattro cchi S.A.	-----	-----	-----	-----	-----

FUENTE: INV, 2009.

⁷⁵ Zona Noreste: integrada por La Paz, Lavalle y Santa Rosa.

⁷⁶ Estimaciones preliminares con datos parciales.

⁷⁷ INV, 2009. Hay que destacar que no todas estas bodegas están elaborando al momento de la consulta.

Cuadro N° 5: Lavalle. Volumen (litros) de vino casero elaborado según variedad, 2008

Variedad	Volumen (litros)	
	Cantidad	%
Total	110.000	100,00
Cabernet	15.800	14,36
Bonarda	32.500	29,55
Malbec	6.000	5,45
Syrah	13.700	12,45
Torrontés	19.800	18,00
Chardonay	3.800	3,45
Moscatel Rosado	2.800	2,55
Pedro Giménez	11.800	10,73
Tempranillo	3.800	3,45

FUENTE: DEIE - Sistema Estadístico Municipal en base a datos suministrados por Municipalidad de Lavalle, Dirección de Promoción Económica.

Cuadro N° 6: Argentina. Cantidad de elaboradores de vino casero inscriptos en el INV en todas las provincias, 2008

Provincias	N°	%
Mendoza	457	52,6
San Juan	120	13,8
La Rioja	67	7,7
Buenos Aires	59	6,8
Catamarca	48	5,5
Salta	36	4,1
Río Negro	20	2,3
Córdoba	16	1,8
Neuquén	11	1,3
Santa Fé	10	1,2
Tucumán	9	1,0
Ciudad Autónoma	7	0,8
La Pampa	4	0,5
Jujuy	2	0,2
Entre Ríos	1	0,1
San Luis	1	0,1
Total	868 ⁷⁸	100,0

FUENTE: Elaboración en base a datos proporcionados por el INV (2008).

⁷⁸ Este valor corresponde a 15 Provincias y Ciudad Autónoma.

Cuadro N° 7: Mendoza. Cantidad de inscriptos en el INV como elaboradores de vino casero en la provincia por departamento, 2008 y 2009⁷⁹

Elaboradores inscriptos en 2008	N°	%	Elaboradores inscriptos en 2009	N°	%
San Rafael	187	40,83	San Rafael	196	38,81
Lavalle	64	13,97	Lavalle	74	14,65
General Alvear	57	12,45	General Alvear	59	11,68
San Martín	45	9,83	San Martín	55	10,89
Maipú	25	5,46	Maipú	26	5,15
Junín	19	4,15	Junín	21	4,16
Luján de Cuyo	13	2,84	Rivadavia	18	3,56
Rivadavia	12	2,62	Luján de Cuyo	12	2,38
San Carlos	9	1,97	Santa Rosa	11	2,18
Santa Rosa	7	1,53	San Carlos	9	1,78
Tunuyán	6	1,31	Tunuyán	8	1,58
Guaymallén	5	1,09	Guaymallén	6	1,19
Las Heras	5	1,09	Las Heras	4	0,79
Capital	1	0,22	Godoy Cruz	2	0,40
Godoy Cruz	1	0,22	Tupungato	2	0,40
Tupungato	1	0,22	Capital	1	0,20
La Paz	1	0,22	La Paz	1	0,20
Total	458	100,00	Total	505	100,00

FUENTE: Elaboración en base a datos del INV⁸⁰

Cuadro N° 8: Distribución de los elaboradores según sexo y lugar de residencia

Residencia		Sexo masculino		Sexo femenino		Total	%
		N°	%	N°	%		
Residentes en Lavalle	Zona Este ⁸¹	9	27,27	7	21,21	16	48,48
	Zona Oeste ⁸²	13	39,39	0	0,00	13	39,39
No residentes en Lavalle		4	12,12	0	0,00	4	12,12
Total		26	78,79	7	21,21	33	100,00

FUENTE: Elaboración propia

⁷⁹ Los departamentos están ordenados por año, aparecen primero los que tienen más inscriptos.

⁸⁰ Los datos del 2008 corresponden a la consulta realizada el 10 de septiembre de 2008 a la Biblioteca del INV, y los datos del 2009 son de la consulta realizada el 8 de julio de 2009 en la página

www.inv.gov.ar/industria_vit.php?que=buscar

⁸¹ Zona Este: distritos de Costa de Araujo, Gustavo André, El Carmen y Nueva California (Departamento de San Martín).

⁸² Zona Oeste: distritos de Villa Tulumaya, San Francico, La Palmera, Jocolí, Tres de Mayo, La Pega y Las Violetas.

Cuadro N° 9: Distribución de los elaboradores por sexo y por distrito

Distrito	Sexo masculino		Sexo femenino		Total	%
	N°	%	N°	%		
Costa de Araujo	3	10,34	5	17,24	8	27,59
Gustavo André	3	10,34	2	6,90	5	17,24
Villa Tulumaya	4	13,79	0	0,00	4	13,79
Nueva California ⁸³	2	6,90	0	0,00	2	6,90
San Francisco	2	6,90	0	0,00	2	6,90
La Palmera	2	6,90	0	0,00	2	6,90
Jocolí	2	6,90	0	0,00	2	6,90
El Carmen	1	3,45	0	0,00	1	3,45
Tres de Mayo	1	3,45	0	0,00	1	3,45
La Pega	1	3,45	0	0,00	1	3,45
Las Violetas	1	3,45	0	0,00	1	3,45
Total	22	75,86	7	24,14	29	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 10: Distribución de los elaboradores por sexo y edad

Años de edad	Sexo masculino		Sexo femenino		Total	%
	N°	%	N°	%		
18-30	5	15,15	1	3,03	6	18,18
31-40	6	18,18	3	9,09	9	27,27
41-50	6	18,18	1	3,03	8	21,21
51-60	4	12,12	2	6,06	5	18,18
61-70	4	12,12	0	0,00	4	12,12
71-80	1	3,03	0	0,00	1	3,03
Total	26	78,79	7	21,21	33	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 11: Distribución de los elaboradores según nivel de estudio alcanzado

Nivel de estudios	N°	%
Sin estudios	0	0,00
Primario Incompleto	3	9,09
Primario Completo	6	18,18
Secundario Incompleto	4	12,12
Secundario Completo	11	33,33
Terciario Incompleto	2	6,06
Terciario Completo	2	6,06
Universitario Incompleto	2	6,06
Universitario Completo	3	9,09
Total	33	100,00

FUENTE: Elaboración propia

⁸³ Nueva California pertenece al Departamento de San Martín, por ser el Distrito colindante con Costa de Araujo y Gustavo André, se considera parte del Departamento de Lavalle a los fines del estudio, debido a que los habitantes del Distrito realizan la mayoría de las actividades en Lavalle, dada la mayor cercanía a este Departamento, y esta fue la razón por la que se les permitió inscribirse como elaboradores de Lavalle.

Cuadro N° 12: Distribución de elaboradores por título secundario completo

Título Secundario completo	N°	%
Técnico Agrario y Enólogo	10	50,00
Perito Mercantil	5	25,00
Otro ⁸⁴	5	25,00
Total	20 ⁸⁵	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 13: Distribución de elaboradores según tengan otras actividades económicas o no

Realiza otra actividad económica	N°	%
Si	29	87,88
No	4	12,12
Total	33	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 14: Distribución de elaboradores según tengan otra actividad económica, que sea además el ingreso principal o no

Otra actividad es el ingreso principal	N°	%
Si	26	89,66
No	3	10,34
Total	29	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 15: Distribución de elaboradores por rama de actividad según la cantidad de actividades que realizan

Actividades económicas del elaborador Rama de Actividad	Total	%	Sólo elabora vino casero	Elabora y realiza una actividad más	Elabora y realiza dos actividades más
Primario agrícola	20	60,61	0	13 ⁸⁶	7 ⁸⁷
Secundario agroindustrial	6	18,18	4	2	0
Servicios agroindustriales	1	3,03	0	1	0
Servicios no agrarios	6	18,18	0	6	0
Total	33	100,00	4	22	7
%	100,00	---	12,12	66,67	21,21

FUENTE: Elaboración propia

⁸⁴ En esta categoría se incluye Bachiller, Técnico en Minería y Petróleo, Técnico en Energía y Técnico Electromecánico.

⁸⁵ Son once los elaboradores con secundario completo, en este cuadro se incluyen nueve que tienen nivel terciario o universitario, a los fines de registrar la cantidad completa de títulos secundarios de los elaboradores.

⁸⁶ En un caso el elaborador también está jubilado.

⁸⁷ Dentro de estos siete casos, hay tres que a su vez tienen una actividad pero fuera del sector agrario y agroindustrial, es decir, están vinculados a los servicios (dos son docentes y uno es empleado municipal).

Cuadro N° 16: Distribución de elaboradores por sector de actividad según cantidad de actividades económicas que realizan

Actividades económicas del elaborador Sector de actividad	Total	%	Sólo elabora vino casero	Elabora y realiza una actividad más	Elabora y realiza dos actividades más
Vitícola	16	48,48	0	12	4
Vitivinícola	5	15,15	4	1	0
Otra agropecuaria	5	15,15	0	2	3
Otra no agropecuaria	7	21,21	0	7	0
Total	33	100,00	4	22	7 ⁸⁸
%	100,00	---	12,12	66,67	21,21

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 17: Distribución de elaboradores según sean jefes de familia o no

Jefe de familia elaborador	N°	%
Si	24	72,73
No	9	27,27
Total	33	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 18: Distribución de jefes de familia elaboradores y no elaboradores por rama de actividad económica, según la cantidad de actividades que realizan.

Actividades del jefe de familia Rama de actividad	Total	%	Jefe de familia elaborador				Jefe de familia no elaborador		
			Sólo elabora vino casero	Elabora y realiza una actividad más	Elabora y realiza dos actividades más	Sub Total	Realiza una actividad	Realiza dos actividades	Sub Total
Primario agrícola	25	75,75	0	12 ⁸⁹	7	19	4	2	6
Secundario agroindustrial	3	9,09	0	1	0	1	2	0	2
Servicios agroindustriales	1	3,03	0	1	0	1	0	0	0
Servicios no agrarios	4	12,13	0	3	0	3	0	1	1
Total	33	100,00	0	17	7	24	6	3	9

FUENTE: Elaboración propia

⁸⁸ De estos siete casos, seis realizan también otra actividad agropecuaria.

⁸⁹ De estos doce casos, un elaborador también es jubilado.

Cuadro N° 19: Distribución de jefes de familia elaboradores y no elaboradores por sector de actividad económica según cantidad de actividades que realizan

Actividades del Jefe de familia Sector de Actividad	Total	%	Jefe de familia elaborador				Jefe de familia no elaborador		
			Sólo elabora vino casero	Elabora y realiza una actividad más	Elabora y realiza dos actividades más	Sub Total	Realiza una actividad	Realiza dos actividades	Sub Total
Vitícola	20	60,61	0	11	4	15	3	2	5
Vitivinícola	1	3,03	0	0	0	0	1	0	1
Otra agropecuaria	6	18,18	0	2	3	5	1	0	1
Otra no agropecuaria	6	18,18	0	4	0	4	1	1	2
Total	33	100,00	0	17	7	24	6	3	9

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 20: Distribución de elaboradores según tengan tiempo disponible para la elaboración o no

Dispone de tiempo para la elaboración	N°	%
Si	24	72,73
No	9	27,27
Total	33	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 21: Distribución de elaboradores según vivan en finca o no

Residencia en finca	N°	%
Si	12	46,15
No	14	53,85
Total	26	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 22: Distribución de elaboradores según resida el elaborador en la finca o no, por distrito

Distrito de Lavalle	Residen o no en finca											
	Reside en la finca	%	No reside en la finca									
			Vive en el mismo distrito	%	Vive en otro distrito misma zona	%	Vive en otra zona	%	No vive en Lavalle	%		
Costa de Araujo	3	11,54	4	15,38	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Gustavo André	2	7,69	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	3,85
Villa Tulumaya	1	3,85	1	3,85	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	3,85
Nueva California	2	7,69	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
San Francisco	2	7,69	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
La Palmera	0	0,00	1	3,85	1	3,85	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Jocolí Viejo	0	0,00	0	0,00	1	3,85	0	0,00	0	0,00	1	3,85
Tres de Mayo	1	3,85	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Jocolí	1	3,85	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
El Carmen	0	0,00	1	3,85	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
El Vergel	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	3,85
El Plumero	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	3,85	0	0,00	0	0,00
Total	12	46,15	7	26,92	2	7,69	1	3,85	4	15,38		

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 23: Distribución de fincas por estrato de superficie de la finca

Superficie total en Ha	N°	%
0-5	10	38,46
6-10	6	23,08
11-25	7	26,92
26-50	2	7,69
Más de 50	1	3,85
Total	26	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 24: Distribución de elaboradores por zona donde se ubica la finca y superficie total de la misma

Zona de Lavalle	Superficie total en Ha					Total	%
	0-5	6-10	11-25	26-50	Más de 50		
Zona Este ⁹⁰	8	3	1	1	0	13	50,00
Zona Oeste ⁹¹	2	3	6	1	1	13	50,00
Total	10	6	7	2	1	26	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 25: Distribución de fincas por estrato de superficie y superficie total de cada estrato

Superficie total de finca en Ha	N° de fincas	Superficie en Ha			
		De finca	Cultivada	Con vid	Con otro cultivo
0-5	10	29,3	28,7	26,7	2,0
6-10	6	42,8	38,4	34,9	3,5
11-25	7	116,0	101,1	70,4	30,8
26-50	2	80,0	38,5	20,0	18,5
Más de 50	1	79,0	64,5	19,5	45,0
Total	26	347,0	271,2	171,4	99,8

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 26: Distribución de fincas por estrato de superficie, con detalle de cantidad de otros cultivos

Superficie total en Ha	Productores con otro cultivo	%	Cantidad de otros cultivos		
			Un cultivo	Dos cultivos	Tres cultivos
0-5	4	26,67	Consociado olivo	-----	Olivo, ciruelo y duraznero
			Consociado olivo		
			Consociado olivo		
6-10	2	13,33	Consociado olivo	Alfalfa y melón	-----
11-25	6	40,00	Olivo	-----	-----
			Uva de mesa		
			Membrillero		
			Membrillero		
			Alfalfa		
26-50	2	13,33	-----	-----	Ajo, cebolla y zanahoria Ciruelo, duraznero y olivo
Más de 50	1	6,67	Alfalfa	-----	-----
Total	15	100,00	-----	-----	-----

FUENTE: Elaboración propia

⁹⁰ Zona Este: distritos de Costa de Araujo, Gustavo André, El Carmen, El Plumero y Nueva California (Departamento de San Martín).

⁹¹ Zona Oeste: distritos de Villa Tulumaya, San Francisco, La Palmera, Jocolí Viejo, Tres de Mayo, Jocolí y El Vergel.

Cuadro N° 27: Distribución de la superficie cultivada con vid por variedad

Superficie de cada variedad	Ha	%
Bonarda	46,21	26,96
Cereza	35,03	20,44
Pedro Giménez	20,25	11,82
Cabernet	15,82	9,23
Syrah	13,56	7,91
Mezcla	11,00	6,42
Torrontes Riojano	5,55	3,24
Chenin	5,50	3,21
Criolla Grande	4,33	2,53
Criolla Chica y Bonarda	3,25	1,90
Malbec	2,75	1,60
Criolla Grande	2,00	1,17
Merlot	1,50	0,88
Chardonnay	1,30	0,76
Tempranilla	1,26	0,74
Barbera	1,00	0,58
Moscatel Rosado	0,50	0,29
Criolla Chica	0,33	0,19
Maticha	0,25	0,15
Total	171,39	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 28: Distribución de fincas por cantidad de variedades cultivadas

Cantidad de variedades cultivadas	N° de fincas	%
1	5	19.23
2	5	19.23
3	5	19.23
4	4	15.38
5	1	3.85
6	6	23.08
Total	26	100.00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 29: Distribución de las fincas y superficie cultivada con vid, por sistema de conducción puro y combinado

Sistema de conducción	N° de fincas	Ha	%
Parral y espaldero ⁹²	9	92,10	53,74
Espaldero	10	53,59	31,27
Parral	7	25,70	15,00
Total	26	171,39	100,00

FUENTE: Elaboración propia

⁹² En esta categoría aparecen las fincas que tienen ambos sistemas de conducción.

Cuadro N° 30: Distribución de de superficie de cada variedad por sistema de conducción puro y combinado

Superficie por variedad y sistema de conducción	Parral	Espaldero	Parral y espaldero ⁹³	%
Bonarda	9,75	36,46	0,00	46,21
Cereza	11,50	6,33	17,20	35,03
Pedro Giménez	15,00	5,25	0,00	20,25
Cabernet	0,00	12,82	3,00	15,82
Syrah	2,60	10,96	0,00	13,56
Mezcla	11,00	0,00	0,00	11,00
Criolla Grande	3,00	3,33	0,00	6,33
Torrontes Riojano	4,00	1,55	0,00	5,55
Chenin	5,50	0,00	0,00	5,50
Criolla Chica y Bonarda	0,00	0,00	3,25	3,25
Malbec	0,00	2,75	0,00	2,75
Merlot	1,50	0,00	0,00	1,50
Chardonnay	1,00	0,30	0,00	1,30
Tempranilla	0,10	0,91	0,25	1,26
Barbera	1,00	0,00	0,00	1,00
Moscatel Riojano	0,00	0,00	0,50	0,50
Criolla Chica	0,00	0,33	0,00	0,33
Maticha	0,25	0,00	0,00	0,25
Total ⁹⁴	66,20	80,99	24,20	171,39
%	38,63	47,25	14,12	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 31: Distribución de las fincas según tengan trabajo permanente, temporario o la combinación de ambos, y por tipo de trabajador (productor y/o familiares)

Trabajo	Sólo productor	%	Sólo familiares	%	Productor y familiares	%	Total	%
Permanente	4	16,00	2	8,00	3	12,00	9	36,00
Permanente y temporario	0	0,00	0	0,00	9	36,00	9	36,00
Temporario	1	4,00	1	4,00	5	20,00	7	28,00
Total	5	20,00	3	12,00	17	68,00	25 ⁹⁵	100,00

FUENTE: Elaboración propia

⁹³ Estos valores quieren decir que la variedad es conducida por ambos sistemas en la misma finca. El productor no especificó cuánta superficie correspondía a cada sistema de conducción.

⁹⁴ Los valores totales no se pueden comparar con los totales de Parral, Espaldero, Parral y espaldero de las fincas, porque en ese caso se analizó la combinación de sistemas de conducción en la finca, y en este Cuadro se analiza el sistema de conducción de cada variedad, sin considerar la combinación en la finca.

⁹⁵ Este total difiere del total de productores porque en un caso no trabaja ni el productor ni su familia en la finca.

Cuadro N° 32: Distribución de los trabajadores familiares por tipo de trabajo y por sexo

Trabajo en finca		Sexo masculino	Sexo femenino	Total
Permanente	Productores	12	0	12
	Familiares	10	1	11
Temporario	Productores	7	3	10
	Familiares	18	3	21
Total		47	7	54

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 33: Distribución de familiares que trabajan permanentemente en finca, por edad y relación de parentesco con el productor

Relación de parentesco	Años de edad del familiar						Total	%
	18-30	31-40	41-50	51-60	61-70	71-80		
Padre	0	0	1	3	2	0	6	54,55
Hermano	1	0	1	0	0	0	2	18,18
Hijo	2	0	0	0	0	0	2	18,18
Madre	0	0	0	1	0	0	1	9,09
Total	3	0	2	4	2	0	11	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 34: Distribución de fincas según trabajen o no contratistas, administradores y obreros en la finca⁹⁶

Tipo de Trabajadores	Contratistas		Administradores		Obreros	
	N°	%	N°	%	N°	%
Trabajan en la finca						
Si	4	15,38	1	3,85	23	88,46
No	22	84,62	25	96,15	3	11,54
Total	26	100,00	26	100,00	26	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 35: Distribución de obreros permanentes y temporarios en la finca según sexo

Obreros que trabajan en finca	Sexo				Total	%
	Masculino	%	Femenino	%		
Permanentes	18	29,51	0	0,00	18	29,51
Temporarios	38	62,30	5	8,20	43	70,49
Total	56	91,80	5	8,20	61	100,00

FUENTE: Elaboración propia

⁹⁶ El análisis por tipo de trabajador es excluyente, a los fines de la presentación visual se colocan en el mismo cuadro.

Cuadro N° 36: Distribución de cosechadores por sexo y tipo de cosechador

Cosechadores	Sexo				Total	%
	Masculino	%	Femenino	%		
Cuadrillas	171	42,96	52	13,07	223	56,03
Obreros	103	25,88	26	6,53	129	32,41
Familiares	11	2,76	5	1,26	16	4,02
Vecinos	16	4,02	6	1,51	22	5,53
Productores	7	1,76	1	0,25	8	2,01
Total	308	77,39	90	22,61	398	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 37: Distribución de productores por origen del asesoramiento

Origen del asesoramiento	N°	%
INTA	8	36,36
Cooperativas ⁹⁷	4	18,18
Propia	2	9,09
Relaciones personales ⁹⁸	2	9,09
Asesoramiento particular	1	4,54
INTA y amigos	1	4,54
Cooperativas e INTA	1	4,54
Cooperativas y Municipio	1	4,54
INTA y Municipio	1	4,54
Bodega, Agroquímica y otro elaborador	1	4,54
Total	22	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 38: Distribución de elaboradores por tipo de producto casero elaborado⁹⁹

Otros productos caseros	N°	% del total
Salsa ¹⁰⁰	26	92,9
Dulces	17	60,7
Duraznos	10	35,7
Aceitunas ¹⁰¹	8	28,6
Pan	5	17,9
Mermeladas	4	14,3
Berenjenas ¹⁰²	3	10,7
Otros ¹⁰³	23	82,1
Total	96	---

FUENTE: Elaboración propia

⁹⁷ Entre las cooperativas se destaca Norte Lavallino con tres casos y Altas Cumbres con dos casos.

⁹⁸ En esta categoría se incluye familiar técnico agrario y amigo ex-asesor de cooperativa.

⁹⁹ Las categorías no son excluyentes porque cada productor elabora varios productos.

¹⁰⁰ El término se usa para referirse a la salsa de tomate.

¹⁰¹ El término hace referencia a las aceitunas en conserva.

¹⁰² El término corresponde a berenjenas en escabeche.

¹⁰³ Otros incluye uvas en grapa, pimientos en conserva, morrones en conserva, productos del carneo, dulce de leche, frutas secas, mistela, ketchup, frutas al natural, damascos en orejones, tomate al natural, jaleas, pickles, mermelada de membrillo, dulce de higo, dulce de durazno, miel, ajíes y tomates ahumados.

Cuadro N° 39: Distribución de elaboradores por forma de obtención de la materia prima para elaborar otros productos caseros

Forma de obtención materia prima otros productos caseros	N°	%
Propia y comprada	12	42,86
Propia	6	21,43
Propia y donada	3	10,71
Comprada	3	10,71
Comprada y donada	2	7,14
Propia, comprada y donada	1	3,57
Donada	1	3,57
Total	28	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 40: Distribución de elaboradores según vendan otro producto casero o no

Vende otro producto casero	N°	%
Si	3	10,71
No	25	89,28
Total	28	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 41: Distribución de elaboradores según tenga antecesor familiar elaborador de vino casero o no

Tradición familiar en la elaboración	N°	%
Si	29	87,88
No	4	12,12
Total	33	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 42: Distribución de elaboradores por año de antigüedad en la elaboración familiar

Período desde que se elabora en la familia en años	Años de antigüedad ¹⁰⁴	N°	%
1877-1910	98 a 131	8	27,59
1911-1930	78 a 97	5	17,24
1931-1950	58 a 77	9	31,03
1951-1970	38 a 57	7	24,14
Total	---	29	100,00

FUENTE: Elaboración propia

¹⁰⁴ Se toma 2008 como año de referencia.

Cuadro N° 43: Distribución de elaboradores por origen de sus antecesores familiares elaboradores y año de inicio en la elaboración

Origen familiar	Período desde que elabora la familia y años de antigüedad				Total	%
	1951-1970	1931-1950	1911-1930	1877-1910		
	38 a 57	58 a 77	78 a 97	98 a 131		
Italiano	0	5	1	3	9	31,03
Español	2	0	1	4	7	24,14
Criollo	4	2	1	0	7	24,14
Criollo e italiano	0	0	1	1	2	6,90
Argentino	1	0	0	0	1	3,45
Criollo y español	0	0	1	0	1	3,45
Español y francés	0	1	0	0	1	3,45
Rep. de San Marino	0	1	0	0	1	3,45
Total	7	9	5	8	29	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 44: Distribución de elaboradores por relación de parentesco con el primer elaborador de la familia

Relación de parentesco con primer elaborador familiar	Paterno	Materno	Paterno y materno	Total	%
Padre	7	0	0	7	24,14
Abuelo	9	0	4	13	44,83
Abuelos	0	2	2	4	13,79
Bisabuelo	1	2	0	3	10,34
Bisabuelos	0	0	0	0	0,00
Tatarabuelo	1	0	0	1	3,45
Tatarabuelos	0	0	1	1	3,45
Total	18	4	7	29	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 45: Distribución de los elaboradores por años de antigüedad en la elaboración

Antigüedad en la elaboración de vinos caseros ¹⁰⁵	N°	%
1 a 10	17	51,52
11 a 20	4	12,12
21 a 30	5	15,15
31 a 40	4	12,12
41 a 50	1	3,03
51 a 60	2	6,06
Total	33	100,00

FUENTE: Elaboración propia

¹⁰⁵ Se toma como año de referencia el 2008.

Cuadro N° 46: Distribución de elaboradores según tengan continuidad en la elaboración o no

Continuidad en la elaboración	N°	%
Si	23	69,70
No	10	30,30
Total	33	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 47: Distribución de elaboradores según origen de la uva para elaborar el vino casero

Origen de la uva	N°	%
Propia	24	72,73
Propia y comprada ¹⁰⁶	2	6,06
Otras ¹⁰⁷	7	21,21
Total	33	100,00

Fuente: Elaboración propia

Cuadro N° 48: Distribución de elaboradores por forma en que adquieren la uva para elaborar el vino casero

Forma de adquirir la uva	N°	%
Comprada	3	33,33
Comprada y donada	3	33,33
Propia y comprada	2	22,22
Donada	1	11,11
Total	9	100,00

FUENTE: Elaboración propia

¹⁰⁶ En esta categoría se incluyen dos elaboradores que tienen uvas propias y además adquieren uva.

¹⁰⁷ Esta categoría abarca las formas de adquisición comprada y donada en sus distintas combinaciones.

Cuadro N° 49: Producción de uva propia en kg, por variedad y por año

Producción de uva propia por variedad	Año				Total	%
	2004	2005	2006	2007		
Bonarda	4.420	14.270	23.380	34.270	76.340	30,81
Pedro Giménez	9.860	8.100	11.400	9.000	38.360	15,48
Cabernet Sauvignon	2.850	11.460	11.680	10.050	36.040	14,55
Syrah	4.150	4.977	6.003	5.995	21.125	8,53
Bonarda y Criolla Chica	6.000	6.000	3.000	3.000	18.000	7,27
Barbera	1.667	2.500	6.000	3.000	13.167	5,31
Criolla Grande	2.100	1.950	5.910	1.450	11.410	4,61
Malbec	250	2.910	3.700	4.250	11.110	4,48
Tempranilla	2.500	1.500	1.500	1.900	7.400	2,99
Torrontés Riojano	1.250	835	1.595	800	4.480	1,81
Chardonnay	500	540	0	2.600	3.640	1,47
Cereza	250	1.000	1.000	1.360	3.610	1,46
Sangiovesse	0	500	500	500	1.500	0,61
Malbec y Bonarda ¹⁰⁸	560	0	0	0	560	0,23
Crolla Grande y Cereza	500	0	0	0	500	0,20
Torr. Riojano y Pedro Giménez	500	0	0	0	500	0,20
Total	37.357	56.542	75.668	78.175	247.742	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 50: Producción de uva total, cantidad de elaboradores y promedio de producción por año¹⁰⁹

Producción de uva en kg ¹¹⁰	Año							
	2004	%	2005	%	2006	%	2007	%
Menos de 1500	6	40,00	8	36,36	8	30,77	9	32,14
De 1500 a 3000	3	20,00	7	31,82	6	23,08	7	25,00
De 3000 a 6000	5	33,33	5	22,73	10	38,46	7	25,00
Más de 6000 ¹¹¹	1	6,67	2	9,09	2	7,69	5	17,86
Total de elaboradores	15	100,00	22	100,00	26	100,00	28	100,00
Total de kg de uva	41.590	---	61.109	---	91.821	---	89.692	---
Promedio de producción por elaborador	2.773	---	2.778	---	3.532	---	3.203	---

FUENTE: Elaboración propia

¹⁰⁸ Se colocan estas dos variedades juntas porque el elaborador las cultiva juntas y denomina a la combinación variedad Malbon.

¹⁰⁹ En este cuadro se incluyen la categoría de producción, cantidad de elaboradores y promedio de producción del total de elaboradores, con las modalidades de adquisición de uva y uva propia.

¹¹⁰ En este cuadro se incluyen las categorías de producción, cantidad de elaboradores y promedio de producción del total de elaboradores, con las modalidades de adquisición de uva y uva propia. Cuando el valor de producción coincide con algún límite del intervalo si coincide con el límite superior se incluye en la categoría, es decir, en menos de 1.500 se incluye 1.500, 3.000 se incluye en la categoría de 1.500 a 3.000, y 6.000 en la de 3.000 a 6.000 kg.

¹¹¹ Se considera más de 6.000 kg porque en cuatro casos los elaboradores superan este valor, en el 2004 el valor más alto es de 7.500 kg, en el 2005 es de 7.055, en 2006 de 10.340 y en el 2007 de 6.750 kg.

Cuadro N° 51: Producción de uva en kg, por origen de la uva y año

Kg de uva cosechados por año	Origen de la uva para hacer el vino casero					Total
	Propia	Comprada y donada	Comprada	Propia y comprada	Donada	
2004	37.357	1.600	1.100	1.533	0	41.590
2005	56.542	900	2.600	1.067	0	61.109
2006	75.668	12.200	1.500	1.552	900	91.821
2007	78.175	4.350	5.500	1.667	0	89.692
Total	247.742	19.050	10.700	5.819	900	284.211
%	87,17	6,70	3,76	2,05	0,32	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 52: Distribución de elaboradores según seleccionen la uva para elaborar o no

Selecciona la uva	N°	%
Si	29	87,88
No	4	12,12
Total	33	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 53: Distribución de elaboradores por criterio de selección de la uva

Criterio de selección de la uva a elaborar	N°	%
Buena sanidad	17	33,33
Tenor azucarino alto	5	9,80
Tenor azucarino adecuado	7	13,73
Mejor estado vegetativo	7	13,73
Otro	15	29,41
Total	51	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 54: Distribución de elaboradores por lugar de elaboración

Lugar de elaboración	N°	%
Propio	30	90,91
Prestado ¹¹²	3	9,09
Total	33	100,00

FUENTE: Elaboración propia

¹¹² Las personas que elaboran en lugares "Prestados" no tienen finca propia. Sin embargo, dos lugares son fincas, una de las fincas es prestada y ahí vive el elaborador, otra finca es del cuñado de la elaboradora, el otro lugar prestado es un galpón que es del suegro del elaborador.

Cuadro N° 55: Distribución de elaboradores por tipo de lugar de elaboración propio

Lugar de elaboración propio	N°	%
Finca	27	90,00
Galpón ¹¹³	2	6,67
Casa ¹¹⁴	1	3,33
Total	30	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 56: Distribución de elaboradores por tipo de lugar de elaboración

Lugar de elaboración	N°	%
Galpón ¹¹⁵	22	66,67
Aire libre	6	18,18
Arboleda	3	9,09
Otro ¹¹⁶	2	6,06
Total	33	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 57: Distribución de elaboradores por tipo del piso del lugar de elaboración

Piso del lugar de elaboración	N°	%
Tierra	17	51,51
Cemento o revestidos	15	45,46
Tierra y cemento	1	3,03
Total	33	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 58: Distribución de elaboradores por tipo y cantidad de maquinaria que utilizan en la elaboración

Cantidad	Tipo de maquinaria			
	Moledora	Prensa	Tapadora	Bomba
Sin maquinaria	0	1	8	11
1 maquinaria	27	31	24	22
2 maquinarias	6	1	1	0
Total	33	33	33	33

FUENTE: Elaboración propia

¹¹³ Estos galpones se localizan en Costa de Araujo y Jocolí.

¹¹⁴ El único que dice elaborar en su casa se localiza en el distrito de Villa Tulumaya.

¹¹⁵ En esta categoría se incluyen "Galpón tipo choza con tejido y barro, con forma de capilla", "Galpón precario con palos y cañas", "Galpón de adobe".

¹¹⁶ Esta categoría abarca "Salón con dos ambientes" y "Galería elevada con dos paredes".

Cuadro N° 59: Distribución de elaboradores por tipo y cantidad de maquinaria que utilizan en la elaboración, según sea propia y/o compartida

Tipo de maquinaria	Una máquina		Dos máquinas		Total
	Propia	Compartida	Propia y compartida	Compartidas	
Moledora	10	17	6	0	33
Prensa	19	12	0	1	32
Tapadora	13	11	1	0	25

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 60: Distribución de cantidad de moledoras por tipo de moledora

Tipo de moledora	N°	%
Descobajadora, a rodillos, de acero inoxidable ¹¹⁷	23	58,97
A rodillos, descobajadora ¹¹⁸	6	15,38
A rodillos ¹¹⁹	9	23,08
NS/NC ¹²⁰	1	2,56
Total	39	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 61: Distribución de cantidad de prensas por tipo de prensa

Tipo de prensa	N°	%
A tornillo, hidráulica, con acero inoxidable ¹²¹	12	36,36
A tornillo, de madera ¹²²	20	60,61
Continua/Hidráulica	1	3,03
Total	33	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 62: Distribución de cantidad de bombas por tipo de bomba

Tipo de bomba	N°	%
De diafragma	8	36,36
A pistón	1	4,55
Centrífuga	13	59,09
Total	22	100,00

FUENTE: Elaboración propia

¹¹⁷ En todos los casos es compartida en el grupo de elaboradores y fue adquirida por un Proyecto del Municipio, se trata de dos moledoras que descobajan y luego muelen.

¹¹⁸ En todos los casos es propia, esto es importante porque quienes cuentan con su propia maquinaria dependen menos de la logística del uso de la maquinaria del grupo. Aunque no se especifica el orden de las tareas, se considera que tradicionalmente molían primero y luego descobajaban.

¹¹⁹ En todos los casos es propia, se considera de menor calidad porque no descobaja, y esto implica realizarlo a mano luego de molida la uva, o que no se haga.

¹²⁰ NS/NC: no sabe o no contesta.

¹²¹ En todos los casos es la prensa que comparte el grupo de elaboradores de vino casero.

¹²² En dos casos es compartida con otra persona no con el grupo, en dieciocho casos es propia.

Cuadro N° 63: Distribución de cantidad de tapadoras por tipo de tapadora

Tipo de tapadora	N°	%
Manual con vacío ¹²³	2	7,69
Manual sin vacío	24	92,31
Total	26	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 64: Distribución de elaboradores según realicen las principales tareas de la elaboración con maquinaria o no

Realización de las tareas	Muele y prensa	%	Muele, prensa y tapa	%
Si	32	96,97	24	72,73
No	1 ¹²⁴	3,03	9 ¹²⁵	27,27
Total	33	100,00	33	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 65: Distribución de las transacciones para tener los insumos e instrumentos de medición por formas de obtención

Forma de adquirir los insumos de elaboración e instrumentos de medición	N°	%
Compra	235	70,78
Regalo	24	7,23
Subsidio	21	6,33
Donación	9	2,71
Préstamo	10	3,01
Compra y subsidio	8	2,41
Traen clientes	7	2,11
Propia	4	1,20
Intercambio	3	0,90
Herencia	6	1,81
Compra y donación	2	0,60
Compra y regalo	2	0,60
Compra y préstamo	1	0,30
Total	332 ¹²⁶	100,00

FUENTE: Elaboración propia

¹²³ En ambos casos son las tapadoras del grupo de elaboradores y la única que tienen.

¹²⁴ Se supone que muele y prensa manualmente.

¹²⁵ En este caso si prensa lo hace sin maquinaria.

¹²⁶ Cabe aclarar que cada elaborador compra varios insumos por eso estas categorías no son excluyentes.

Cuadro N° 66: Distribución de elaboradores por tipo de análisis que realiza en el vino casero

Tipo de análisis realizado al vino	N°	%
Azúcar residual	11	22,45
Acidez volátil	10	20,41
Alcohol	9	18,37
Anhidrido sulfuroso	5	10,20
Completo	5	10,20
Otro ¹²⁷	9	18,37
Total	49 ¹²⁸	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 67: Distribución de unidades de producción según trabaje el elaborador y/o de familiares en la elaboración o no

Trabajo del elaborador y/o familiar	N°	%
Si	32	96,97
No	1 ¹²⁹	3,03
Total	33	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 68: Distribución de unidades de producción por combinación del trabajo del elaborador con familiares, amigos y obreros

Combinación de trabajadores en la elaboración	Cantidad de trabajadores								Total
	Elaborador		Familiares		Amigos		Obreros		
	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	
Trabajan amigos y obreros ¹³⁰	0	0,00	0	0,00	1	0,88	5	4,39	6
Trabaja el elaborador y obreros	4	3,50	0	0,00	0	0,00	8	7,02	12
Trabaja el elaborador, familiares, amigos y obreros	28	24,56	62	54,39	3	2,63	3	2,63	96
Total	32	28,06	62	54,39	4	3,51	16	14,04	114

FUENTE: Elaboración propia

¹²⁷ Otro incluye "Hierro", "Turbidez", "Organoléptico", "Tartárico", "Densidad", "Extracto Seco", "Color", "Tanino", "Residuos", "pH".

¹²⁸ Las categorías no son excluyentes porque los elaboradores realizan varios análisis en el vino.

¹²⁹ Elaborador que vive en Buenos Aires.

¹³⁰ En este caso el elaborador no trabaja, pero trabaja un amigo suyo y cinco obreros más, por eso este elaborador se saca del cuadro.

Cuadro N° 69: Distribución de familiares por edad y relación de parentesco con el elaborador

Relación de parentesco	Años de edad del familiar ¹³¹								Total	%
	Menos de 13	14-17	18-30	31-40	41-50	51-60	61-70	71-80		
Padre	0	0	0	0	1	3	4	1	9	14,52
Madre	0	0	0	0	0	2	1	0	3	4,84
Hermano	0	0	2	0	3	0	0	0	5	8,06
Hermana	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1,61
Hijo	2	3	10	2	0	0	0	0	17	27,42
Hija	1	3	5	0	0	0	0	0	9	14,52
Esposa	0	0	0	3	3	2	1	0	9	14,52
Esposo	0	0	0	0	1	0	1	0	2	3,23
Sobrino	1	2	0	0	0	0	0	0	3	4,84
Yerno	0	0	0	1	0	0	0	0	1	1,61
Nuera	0	0	0	1	0	0	0	0	1	1,61
Cuñado	0	0	0	1	0	0	0	0	1	1,61
Cuñada	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1,61
Total	4	8	17	8	10	7	7	1	62	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 70: Volumen de vino elaborado, total de elaboradores y promedio de elaboración por año

Volumen de vino elaborado en litros	Año							
	2004	%	2005	%	2006	%	2007	%
Menos de 1.000	7	46,67	9	40,91	10	38,46	11	39,29
De 1.000 a 2.000	3	20,00	7	31,82	6	23,08	5	17,86
De 2.000 a 4.000	4	26,67	4	18,18	7	26,92	8	28,57
Más de 4.000	1	6,67	2	9,09	3	11,54	4	14,29
Total elaboradores	15	100,00	22	100,00	26	100,00	28	100,00
Total litros	27.502	---	38.610	---	58.993	---	54.385	---
Promedio	1.833	---	1.755	---	2.269	---	1.942	---

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 71: Distribución de elaboradores por modalidad de envase

Envase del vino	N°	%
Damajuana y botella	15	45,45
Botella	12	36,36
Damajuana	4	12,12
Autoconsumo	2	6,06
Total	33	100,00

FUENTE: Elaboración propia

¹³¹ Se agrega las categorías de niños y púberes con menos de 13 años (aquí se agrupan niños: hasta 12 años, y púberes: de 12 a 14 años) y de adolescentes con 14 a 17 años (según Criterio de Ciclo de vida).

Cuadro N° 72: Volumen de vino elaborado por año según litros que se venden en damajuana, en botella y destinados al autoconsumo.

Volumen elaborado por año	Damajuana	Aumento relativo	Botella	Aumento relativo	Consumo familiar	Aumento relativo	Total
2004	17.827		6.330		3.345		27.502
		20,10		92,01		50,82	
2005	21.411		12.154		5.045		38.610
		30,69		108,70		11,89	
2006	27.983		25.366		5.645		58.993
		-12,15		-5,55		3,54	
2007	24.582		23.958		5.845		54.385

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 73: Distribución de elaboradores según tengan diseñada la etiqueta para su vino o no

Tiene diseñada la etiqueta	N°	%
Si	28	90,32
No	3	9,68
Total	31	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 74: Cantidad de personas que se dedican a la comercialización del vino casero

Cantidad de personas que comercializan el vino	N° de elaboradores	%
1	13	43,33
2	17	56,66
Total	30	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 75: Distribución de elaboradores por tipos de vinos que elaboran¹³²

Tipo de vino que elabora	N°	%
Tinto	24	29,63
Seco	22	27,16
Dulce	16	19,75
Blanco	10	12,35
Varietal ¹³³	6	7,41
Rosado	3	3,70
Total	81 ¹³⁴	100,00

FUENTE: Elaboración propia

¹³² Las categorías no son excluyentes porque los vinos tienen una combinación de varios atributos.

¹³³ Como varietales figuran Malbec, Bonarda, Syrah, Tempranillo, Criolla Chica, Pedro Giménez, Moscatel Rosado. Los varietales más numerosos son Bonarda con seis casos y Syrah con dos casos.

¹³⁴ Las categorías no son excluyentes porque elaboran varios tipos de vinos.

Cuadro N° 76: Distribución de elaboradores por tipo de vino que considera su mejor vino

Mejor vino	N°	%
Varietal ¹³⁵	11	55,00
Tinto	5	25,00
No los diferencia	3	15,00
Otros ¹³⁶	1	5,00
Total	20 ¹³⁷	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 77: Distribución de elaboradores por razones por las que cree que es su mejor vino¹³⁸

Razones por las que es su mejor vino	N°	%
Le gusta más al elaborador	15	37,50
Mejor venta	10	25,00
Cuidó más	4	10,00
Destacado en degustación	4	10,00
Ha sido premiado	3	7,50
Mejor calidad	2	5,00
Le gusta más a los consumidores	2	5,00
Total	40	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 78: Distribución de canales de venta del vino casero por año.

Canales de comercialización	2004	%	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%
Domicilio del elaborador	10	35,71	18	37,50	19	35,19	20	31,25	20	32,79
Domicilio del consumidor	5	17,86	8	16,67	7	12,96	9	14,06	9	14,75
Ferias	4	14,29	6	12,50	9	16,67	12	18,75	11	18,03
Local de venta	2	7,14	4	8,33	5	9,26	7	10,94	7	11,48
Puntos de la ruta	2	7,14	2	4,17	2	3,70	3	4,69	2	3,28
Otros ¹³⁹	5	17,86	10	20,83	12	22,22	13	20,31	12	19,67
Total	28	100,00	48	100,00	54	100,00	64	100,00	61	100,00

FUENTE: Elaboración propia

¹³⁵ Las variedades son Bonarda, Tempranillo, Cabernet Sauvignon, Barbera, Moscatel Rosado, Sangiovesse, Torrontés Riojano, Moscato D'Asti. En cuatro casos se menciona Bonarda, en dos casos Tempranillo y en dos casos Cabernet Sauvignon.

¹³⁶ Vinos rosados.

¹³⁷ Aunque hay veintisiete elaboradores que hacen más de un tipo de vino y pueden tener algún vino que sea mejor, son veinte los que realmente hacen más de un tipo de vino. Esto es así porque las combinaciones de tipos de vino no siempre son vinos diferentes. Por ejemplo si responde tinto seco fue contado como dos tipos distintos pero en este caso es sólo un vino, se separaron por tipos para ver qué característica o tipo de vino predomina.

¹³⁸ Las categorías no son excluyentes porque los elaboradores tienen varias razones para considerarlo su mejor vino. Se destaca que en seis casos tuvieron dos razones y en cuatro casos tuvieron una sola razón.

¹³⁹ En esta categoría se incluyen familiares, amigos, conocidos, compañeros, vecinos, empresas, turistas, fiestas, camioneros, distribuidores, encuentros, particulares fuera de la provincia. En el 2004 y en el 2006 un elaborador menciona que hacía regalos para promocionar el vino casero.

Cuadro N° 79: Distribución de la zonas de los canales de comercialización del vino casero por año.

Zonas donde se localizan los canales de comercialización		2004	%	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%
En Lavalle	Zona Este ¹⁴⁰	9	25,00	10	19,23	11	15,71	9	10,84	10	12,35
	Zona Oeste ¹⁴¹	10	27,78	14	26,92	16	22,86	19	22,89	19	23,46
Fuera de Lavalle	En Mendoza	7	19,44	11	21,15	9	12,86	13	15,66	15	18,52
	En otras provincias	10	27,78	17	32,69	34	48,57	42	50,60	37	45,68
Total ¹⁴²		36	100,0	52	100,0	70	100,0	83	100,0	81	100,0

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 80: Distribución de elaboradores por período de venta del vino del año

Periodo de venta del vino	N°	%
< 6 meses	2	6,45
6 meses	6	19,35
1 año	13	41,94
2 años ¹⁴³	9	29,03
NS/NC ¹⁴⁴	1	3,23
Total	31	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 81: Distribución de elaboradores según hayan tenido o no diferencias entre el volumen producido y el volumen vendido

Dificultades de venta	N°	%
Si	10	32,26
No	21	67,74
Total	31	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 82: Distribución de elaboradores según tengan clientes regulares o no

Tiene un cliente regular	N°	%
Si	25	80,65
No	6	19,35
Total	31	100,00

FUENTE: Elaboración propia

¹⁴⁰ Zona Este: distritos de Costa de Araujo, Gustavo André, El Carmen y Nueva California (Departamento de San Martín).

¹⁴¹ Zona Oeste: distritos de Villa Tulumaya, San Francisco, La Palmera, Jocolí, Tres de Mayo y Las Violetas.

¹⁴² Las categorías no son excluyentes porque hay canales que se localizan en varias zonas.

¹⁴³ De estos casos, un elaborador menciona que lo tiene estacionado durante un año, y otro elaborador dice que algo le queda algo de vino añejado.

¹⁴⁴ NS/NC: no sabe o no contesta.

Cuadro N° 83: Distribución de consumidores por localización dentro o fuera de Lavalle

Distribución por zona de los clientes habituales		N°	%
En Lavalle	Zona Este ¹⁴⁵	14	32,56
	Zona Oeste ¹⁴⁶	15	34,88
Fuera de Lavalle	En Mendoza	6	13,95
	En otras provincias	8	18,60
Total		43 ¹⁴⁷	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 84: Distribución de elaboradores por atributo del vino casero que valora el consumidor

Valoración del vino casero del consumidor	N°	%
Como producto natural, puro; tipo de vino, casero; auténtico	14	28,00
Por sus características organolépticas	14	28,00
Por su inocuidad, INV, no tiene tantos productos químicos	8	16,00
Por su calidad	5	10,00
Por el conocimiento del proceso de elaboración de vinos caseros	4	8,00
Por amistad	2	4,00
Por factores económicos: es barato	1	2,00
Por tradición	2	4,00
Total	50 ¹⁴⁸	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 85: Distribución de elaboradores según hayan participado en alguna feria de exposición y venta o ronda de negocios

Ha participado en alguna feria o ronda de negocios	N°	%
Si	15	48,39
No	16	51,61
Total	31 ¹⁴⁹	100,00

FUENTE: Elaboración propia

¹⁴⁵ Zona Este: Costa de Araujo, Gustavo André, Nueva California (Departamento de San Martín) y El Carmen.

¹⁴⁶ Zona Oeste: Villa Tulumaya, Jocolí y Las Violetas.

¹⁴⁷ Las categorías no son excluyentes, porque cada elaborador tiene más de un cliente regular.

¹⁴⁸ Las categorías no son excluyentes.

¹⁴⁹ Los elaboradores que sólo destinan el vino casero al consumo familiar no están incluidos en este Cuadro.

Cuadro N° 86: Distribución de consumidores por características que tiene el vino casero

Características del vino casero	N°	%
Es sano ¹⁵⁰	4	26,67
Buena conservación ¹⁵¹	2	13,33
Es un buen vino	2	13,33
Es artesanal	1	6,67
Le gusta ¹⁵²	1	6,67
Presentación	1	6,67
Calidad	1	6,67
Otro ¹⁵³	3	20,00
Total	15 ¹⁵⁴	100,00

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 87: Distribución de elaboradores según compartan actividades y recursos con otros elaboradores o no

Elaboradores que realizan tareas en conjunto o no		Producción	Compra de uva	Elaboración	Establecimiento	Maquinaria	Insumos	Fraccionamiento	Comercialización	Actividades de recreación
Realiza tareas en conjunto	Familiares	15	6	14	12	5	11	13	14	3
	No familiares	2	0	2	3	12	4	2	5	21
	Familiares y no familiares	0	0	1	2	10	4	1	1	7
No realiza tareas en conjunto		16	27	16	16	6	14	17	13	2
Total		33	33	33	33	33	33	33	33	33

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro N° 88: Distribución de elaboradores según participen en el grupo de elaboradores de vino casero o no

Participa en el grupo de elaboradores de vino casero	N°	%
Si	28	84,85
No	5	15,15
Total	33	100,00

FUENTE: Elaboración propia

¹⁵⁰ Esta categoría incluye que no tienen tantos químicos, es más sano, no le hace doler la cabeza.

¹⁵¹ Se incluye que se conserva mejor y se mantienen las características.

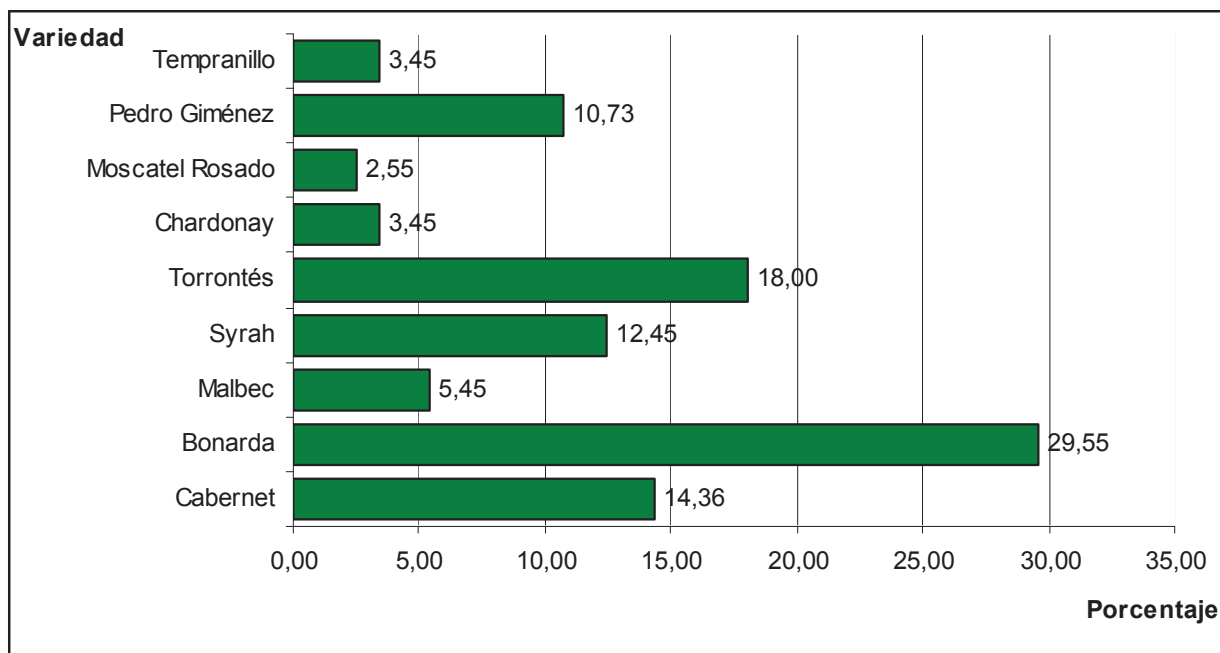
¹⁵² El consumidor expresa "*Me encantó siempre*".

¹⁵³ En otro se incluye: son paladares totalmente distintos, el corte de uva hace a distintos sabores, no es tan trabajado, la diferencia está en el sabor.

¹⁵⁴ Las categorías no son excluyentes, en un caso se mencionan dos características, y en dos casos se nombran tres atributos.

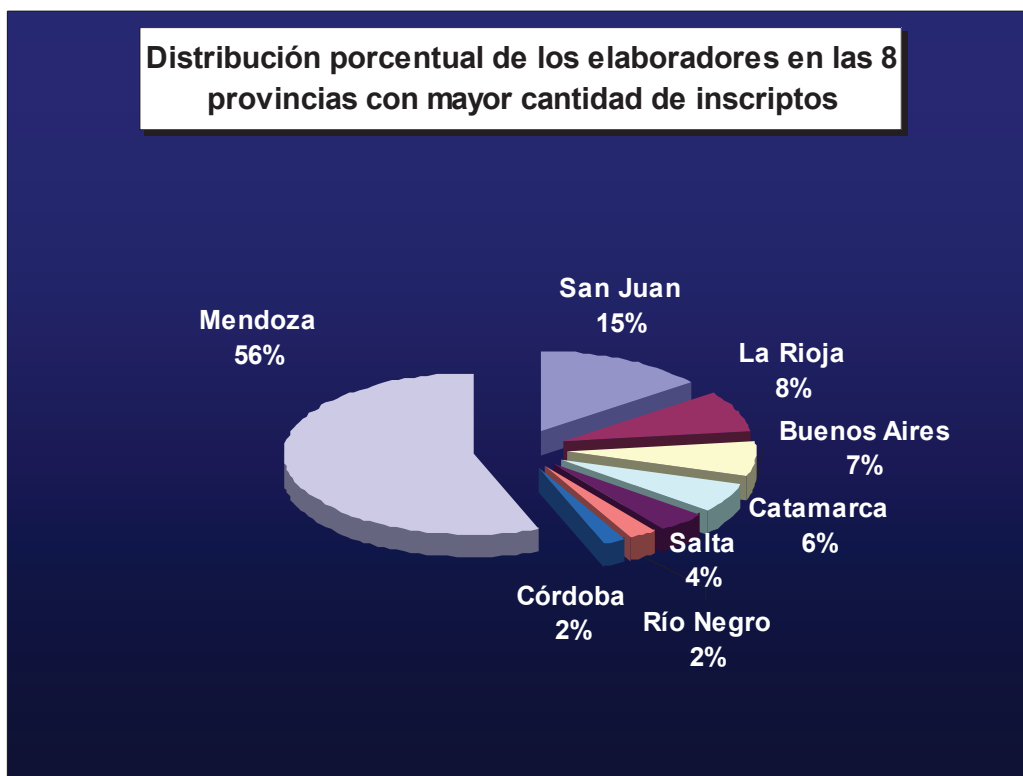
ANEXO IV
GRÁFICOS

Gráfico N° 1: Lavalle. Porcentaje de litros de vino casero elaborado según variedad, 2008



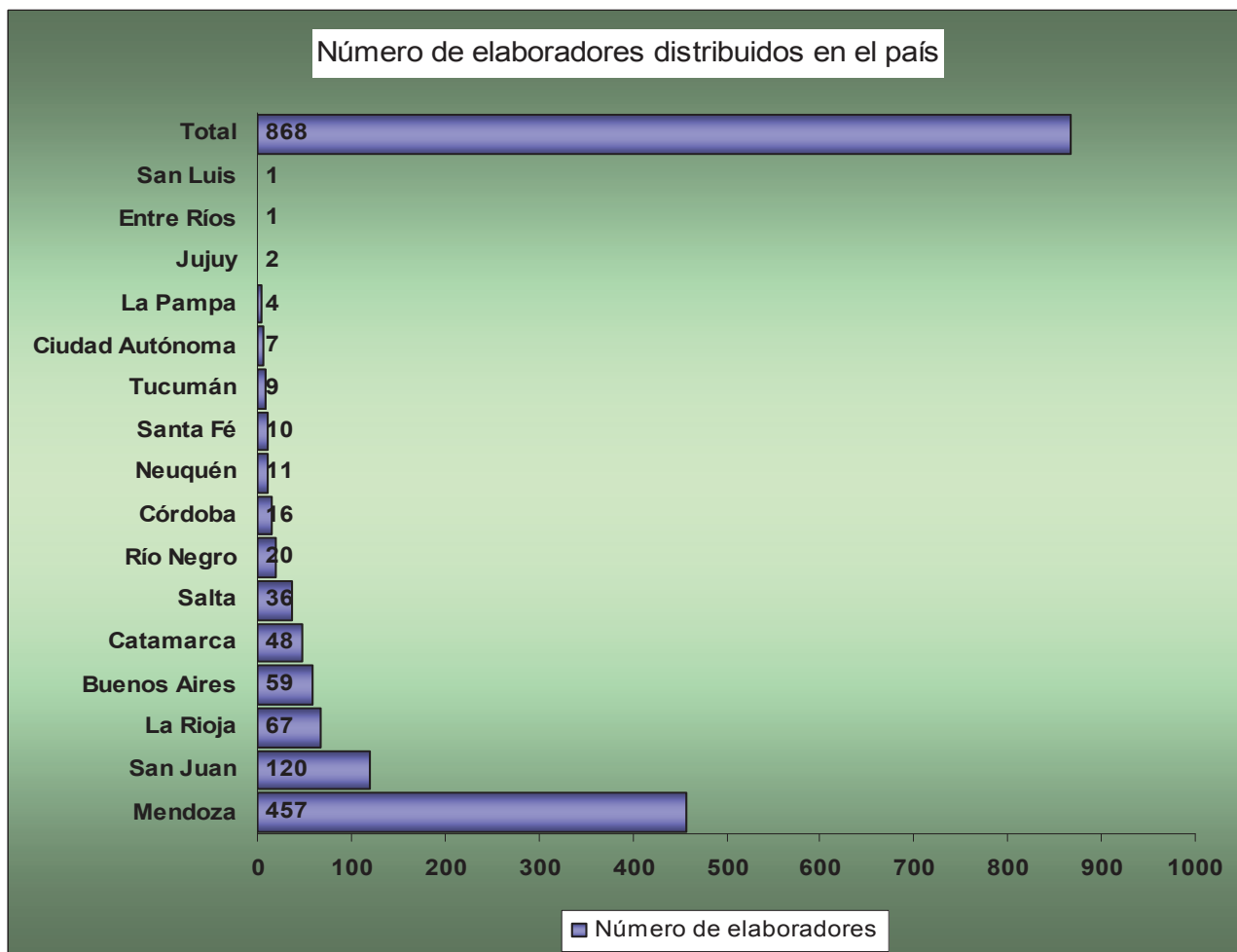
FUENTE: DEIE. Sistema Estadístico Municipal en base a datos suministrados por Municipalidad de Lavalle, Dirección de Promoción Económica.

Gráfico N° 2: Argentina. Cantidad de elaboradores de vino casero inscriptos en el INV en las ocho provincias que tienen mayor cantidad de elaboradores (en porcentaje), 2008



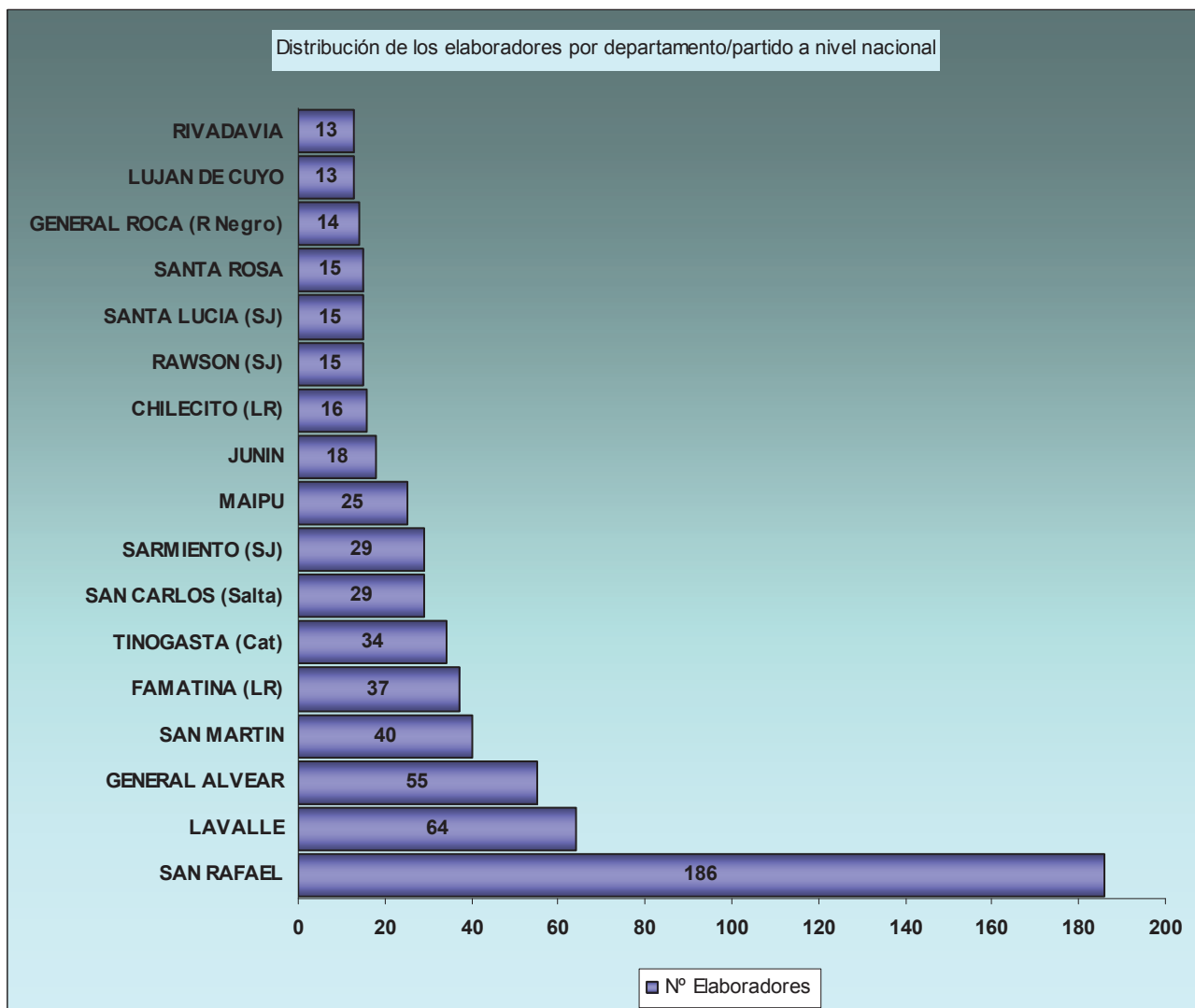
FUENTE: Elaboración en base a datos proporcionados por el INV (2008).

Gráfico N° 3: Argentina. Cantidad de elaboradores de vino casero inscriptos en el INV en las ocho provincias que tienen mayor cantidad de elaboradores, 2008



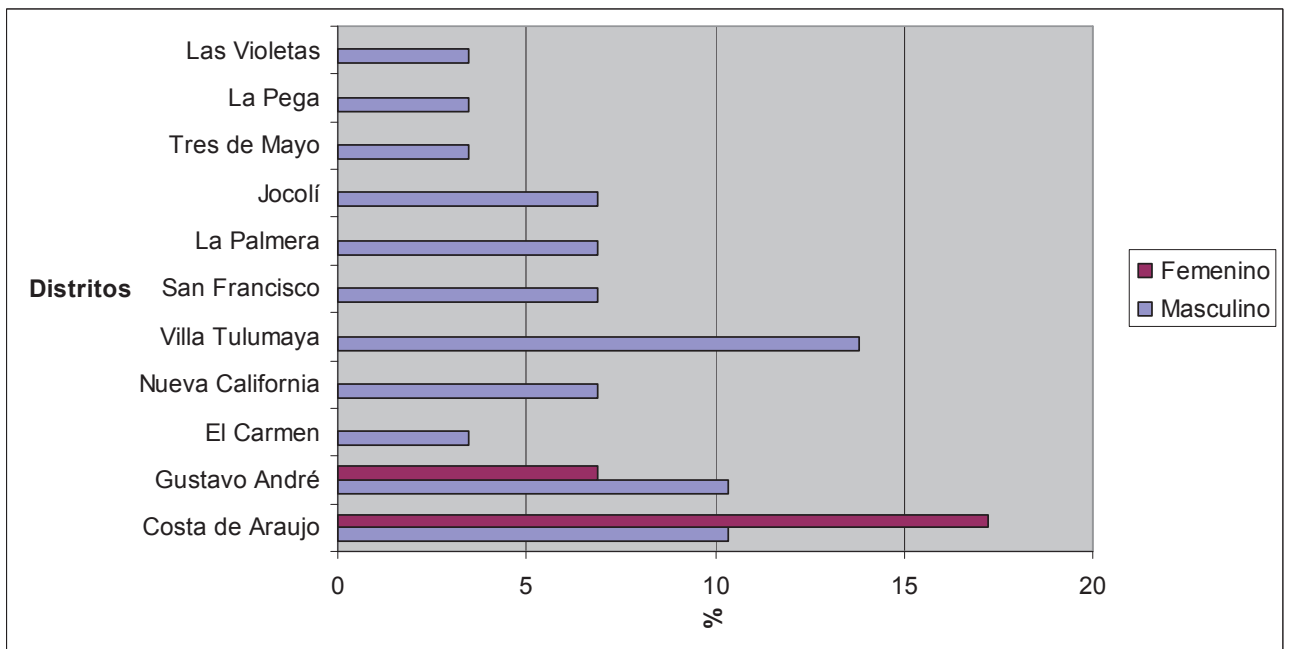
FUENTE: Elaboración en base a datos proporcionados por el INV (2008).

Gráfico N° 4: Argentina. Cantidad de elaboradores de vino casero inscriptos en el INV por departamento o partido con mayor cantidad de elaboradores, 2008



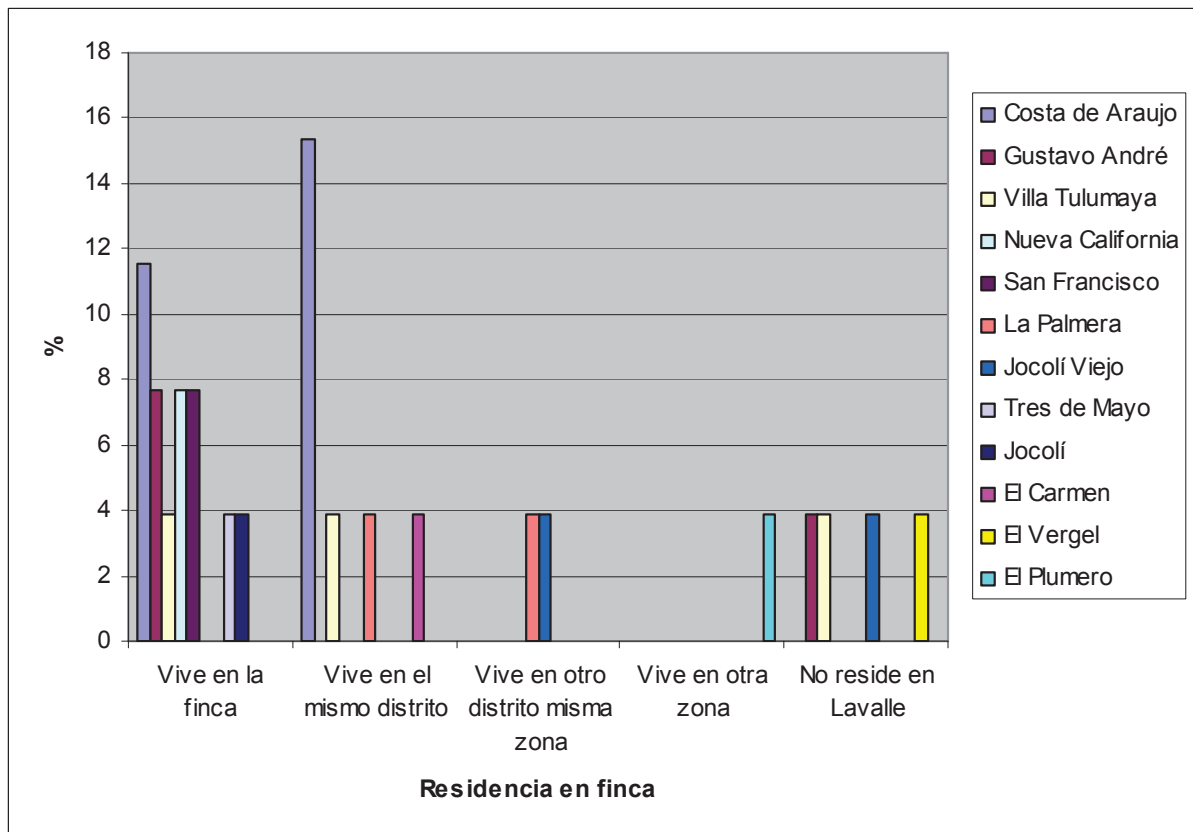
FUENTE: Elaboración en base a datos proporcionados por el INV (2008).

Gráfico N° 5: Distribución de elaboradores por sexo y por distrito de residencia



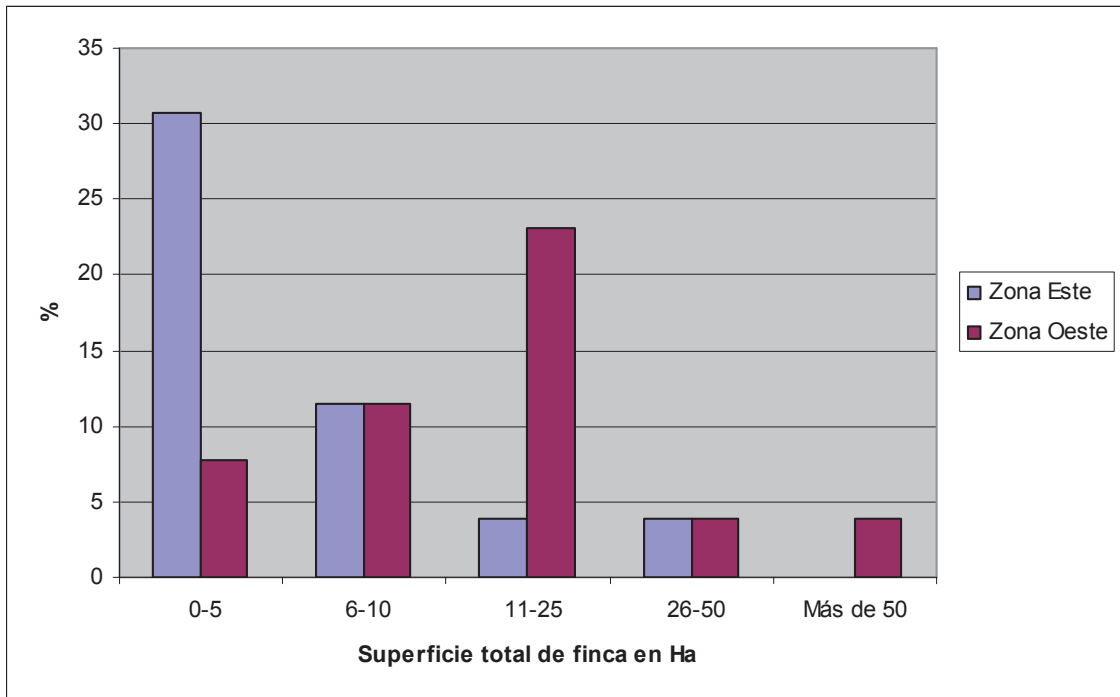
FUENTE: Elaboración propia

Gráfico N° 6: Distribución de elaboradores según resida el elaborador en la finca o no, por distrito



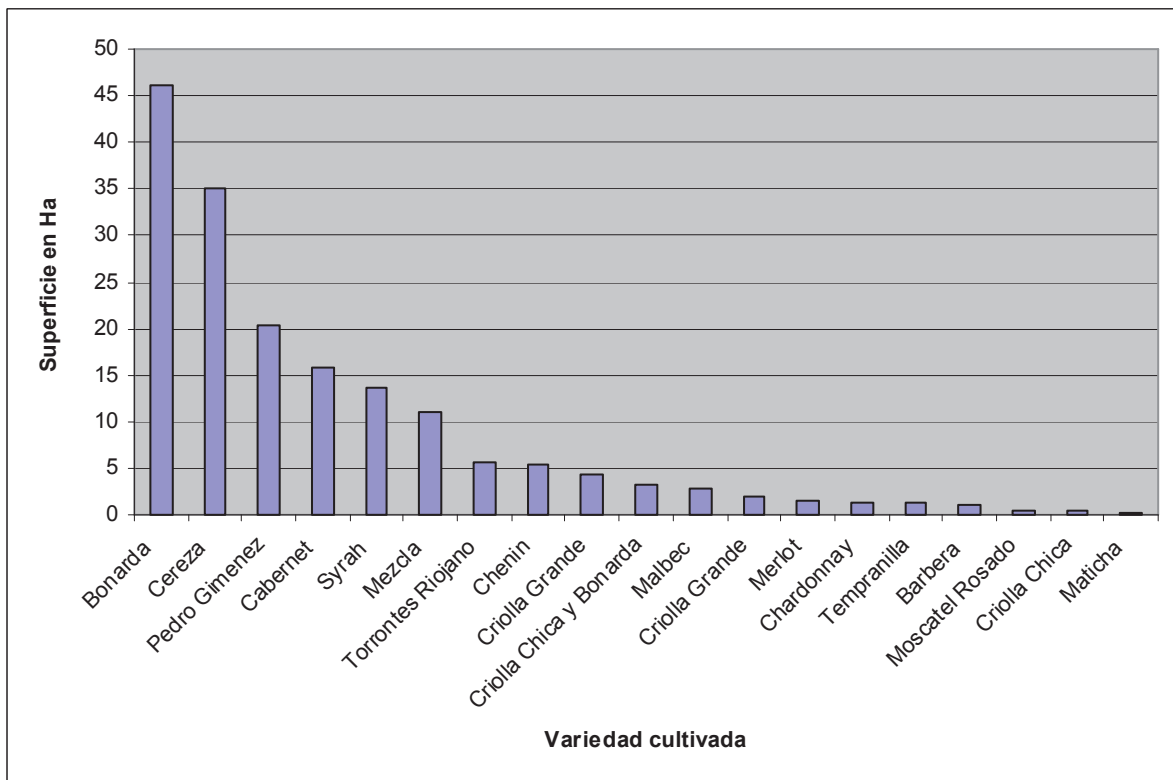
FUENTE: Elaboración propia

Gráfico N° 7: Distribución de elaboradores por zona donde se ubica la finca y superficie total de la misma



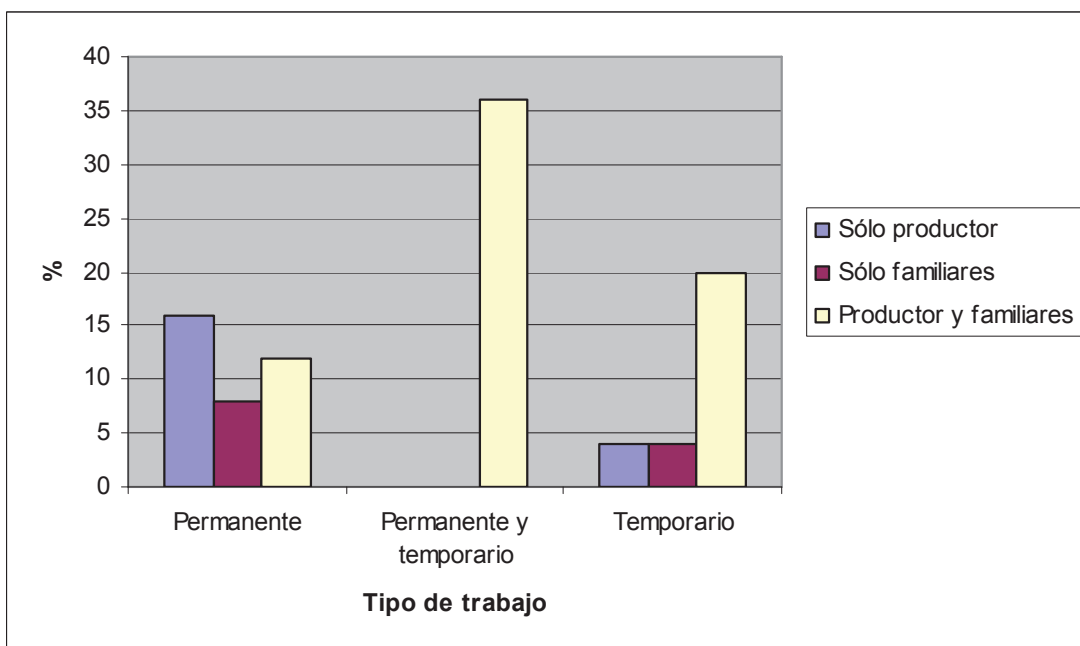
FUENTE: Elaboración propia

Gráfico N° 8: Distribución de la superficie cultivada con vid por variedad



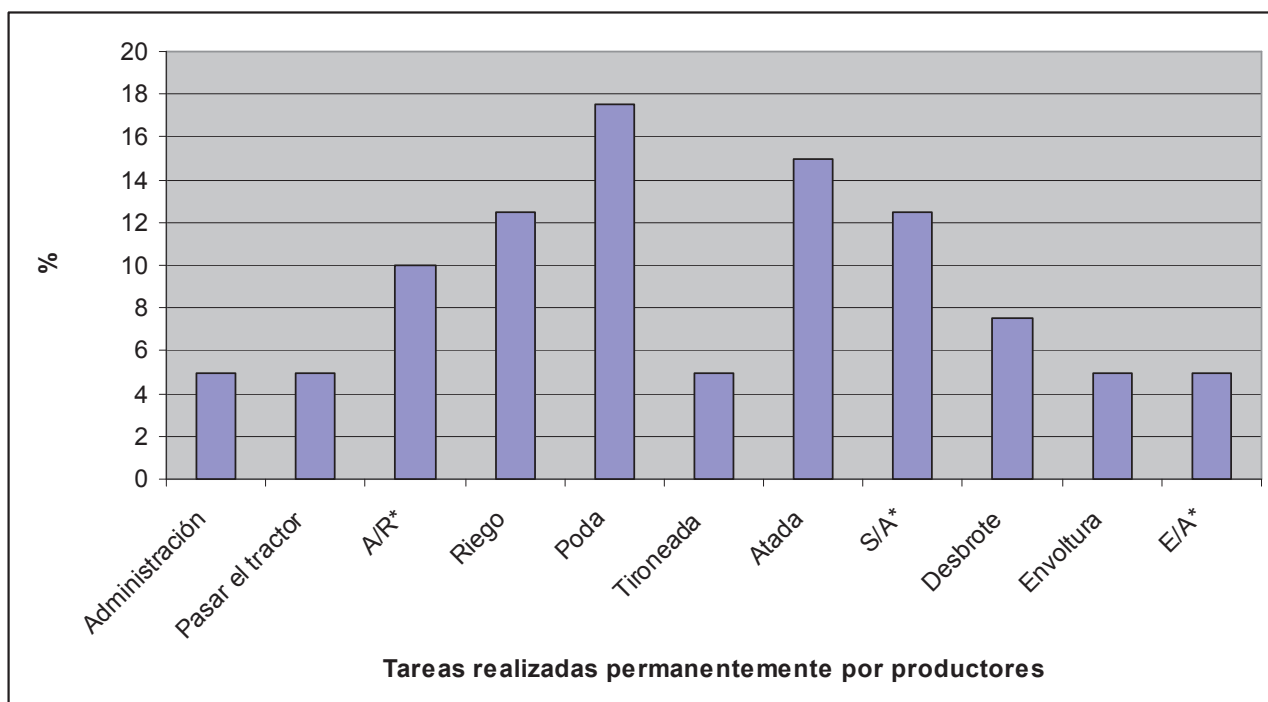
FUENTE: Elaboración propia

Gráfico N° 9: Distribución del porcentaje de las fincas con trabajo permanente, temporario o la combinación de ambos, por tipo de trabajador (productor y/o familiares)



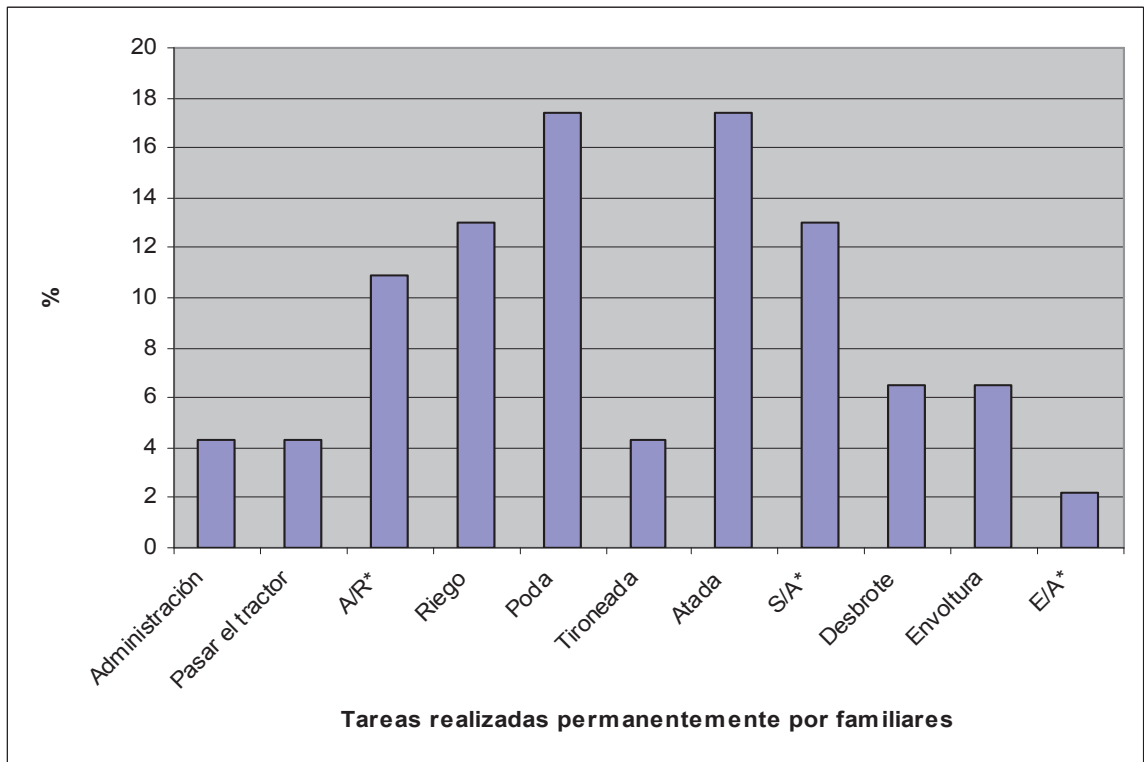
FUENTE: Elaboración propia

Gráfico N° 10: Distribución de tareas que realizan permanentemente en la finca los productores



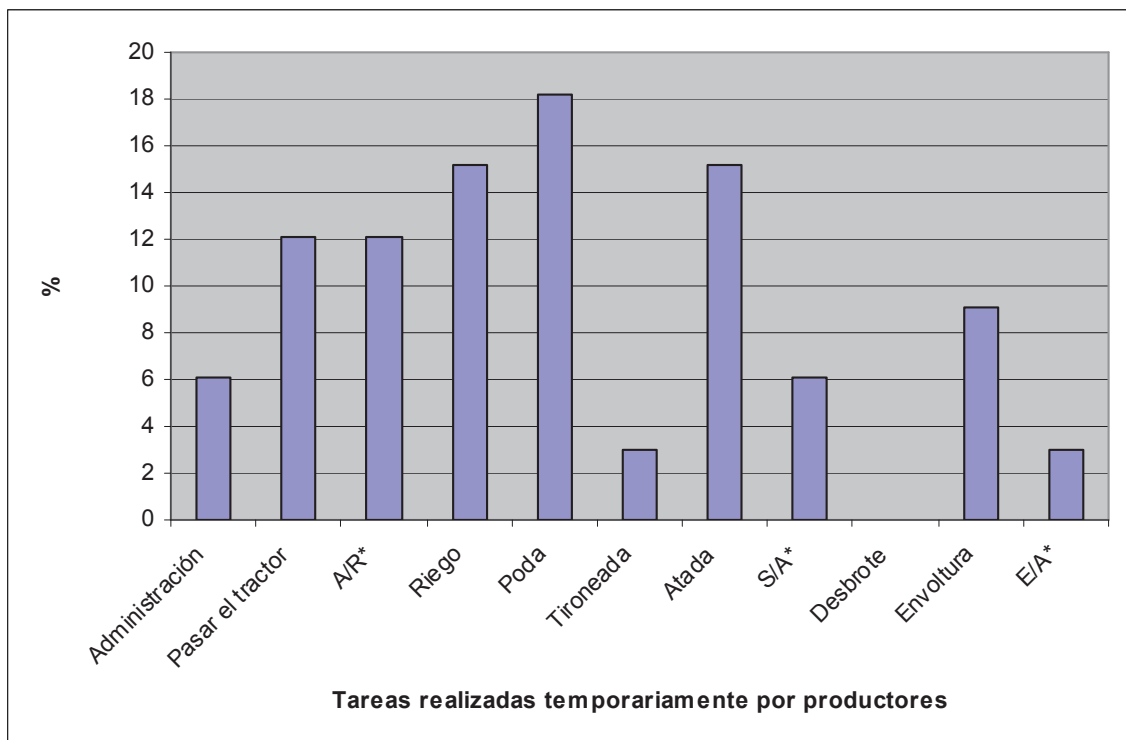
FUENTE: Elaboración propia

Gráfico N° 11: Distribución de tareas que realizan permanentemente en la finca los familiares



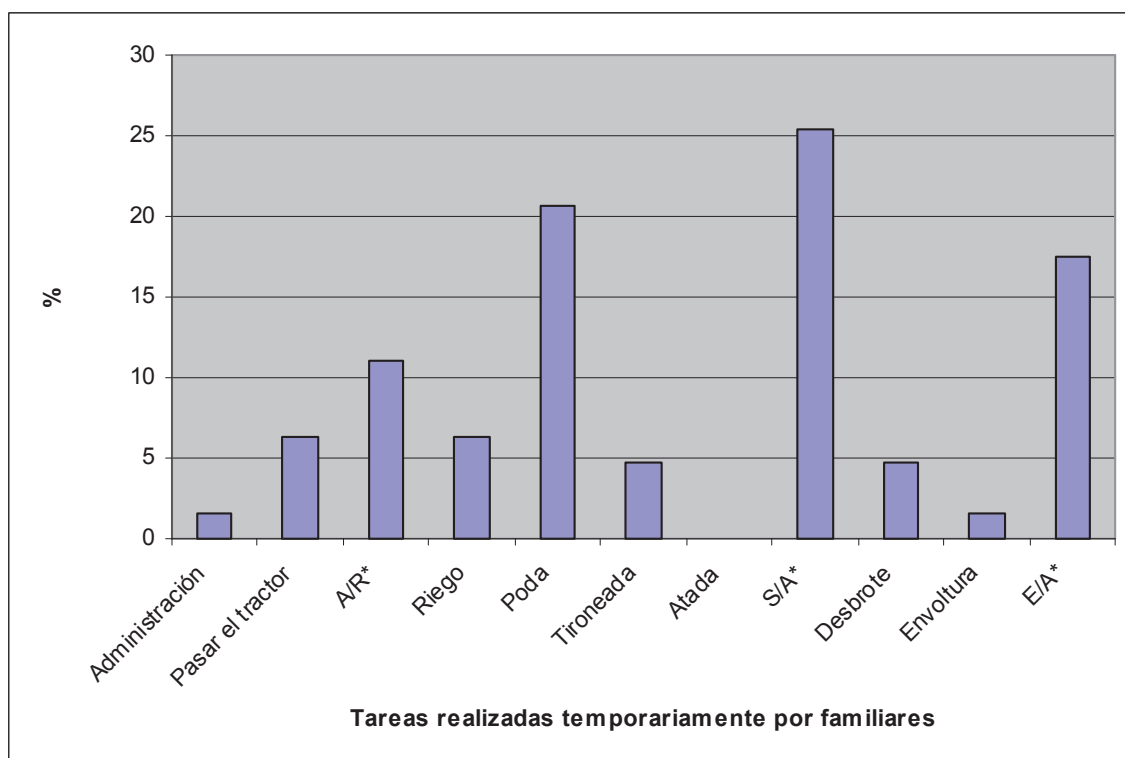
FUENTE: Elaboración propia

Gráfico N° 12: Distribución de tareas que realizan temporariamente en la finca los productores



FUENTE: Elaboración propia

Gráfico N° 13: Distribución de tareas que realizan temporariamente los familiares en la finca



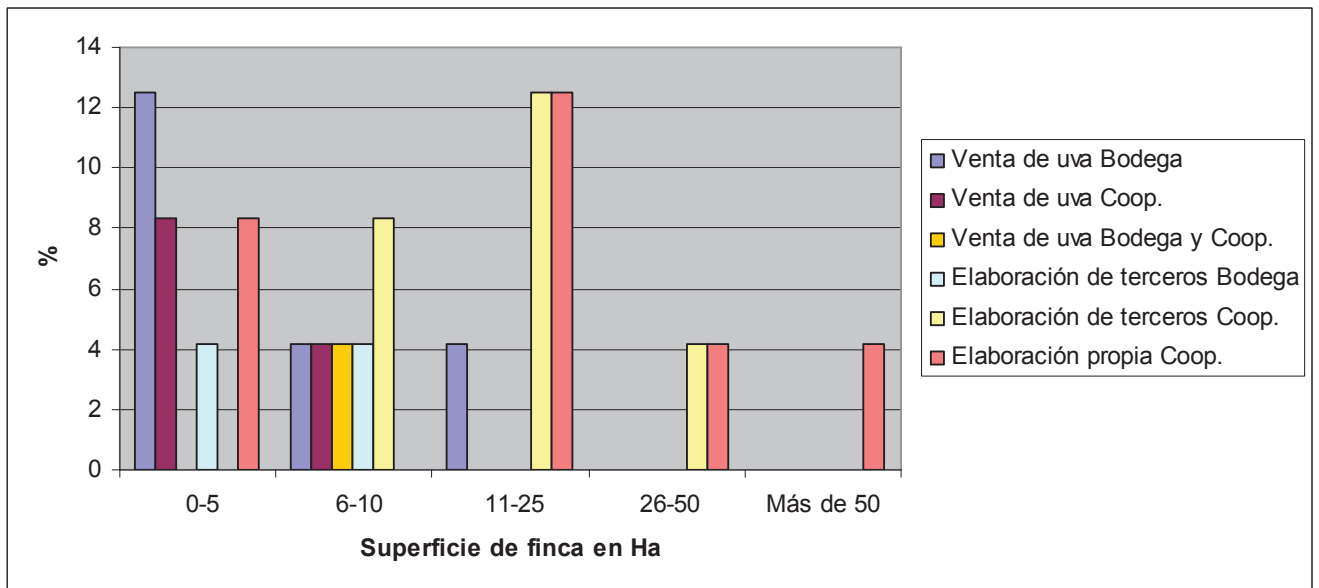
FUENTE: Elaboración propia

Gráfico N° 14: Distribución de elaboradores por tipo de relación con el sector vitivinícola



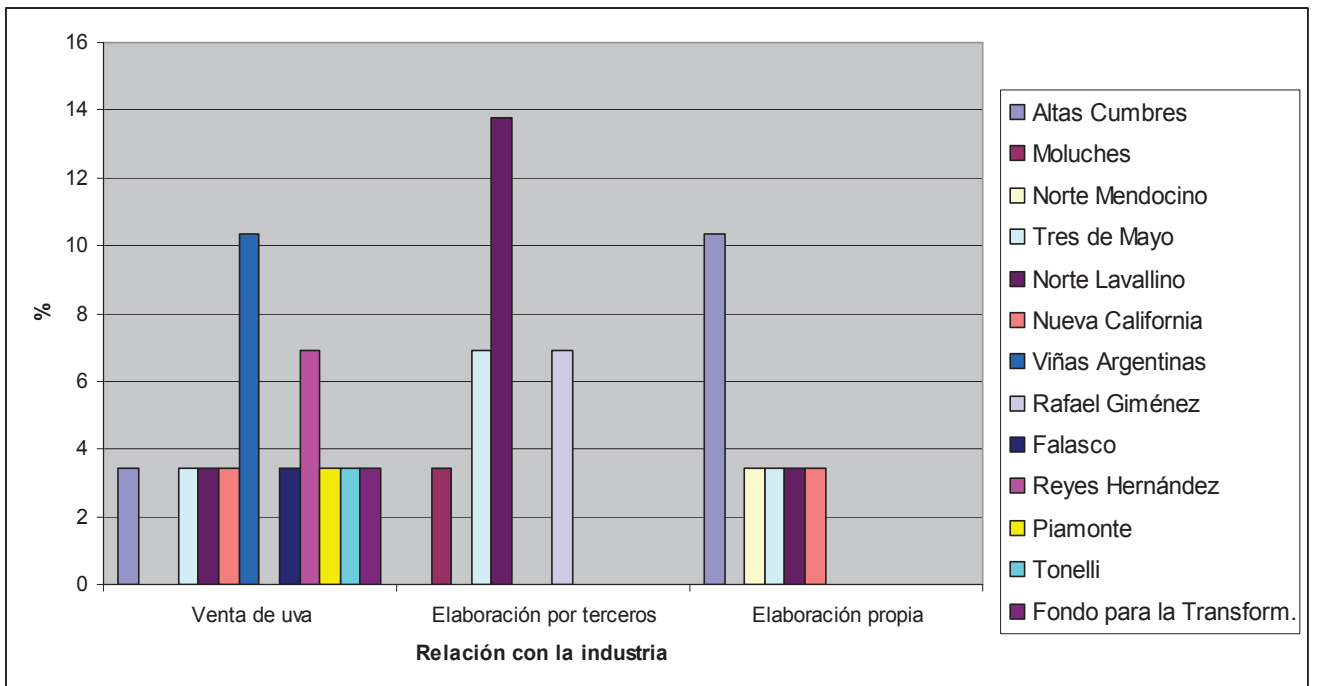
FUENTE: Elaboración propia

Gráfico N° 15: Distribución de productores por tipo de relación con el sector industrial y estrato de superficie



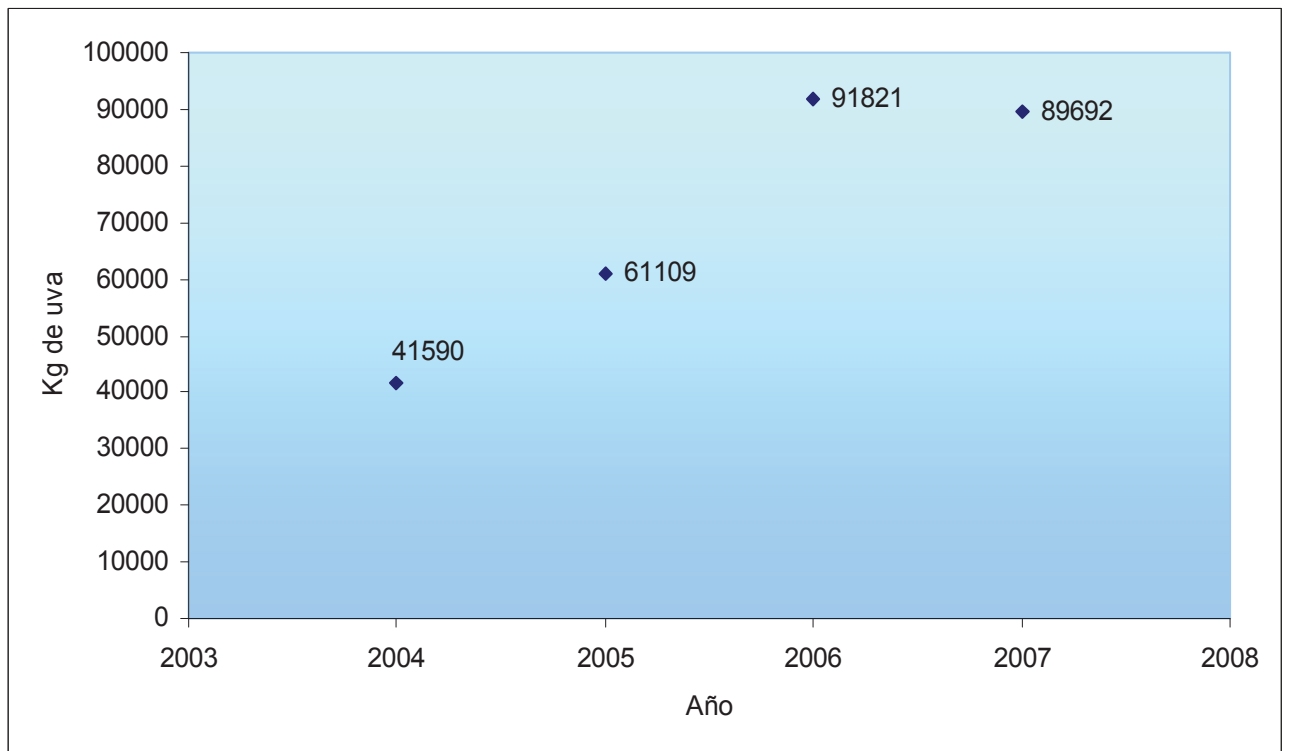
FUENTE: Elaboración propia

Gráfico N° 16 Distribución de elaboradores por tipo de relación con el sector industrial, por bodega o cooperativa y ubicación de la misma, en porcentaje



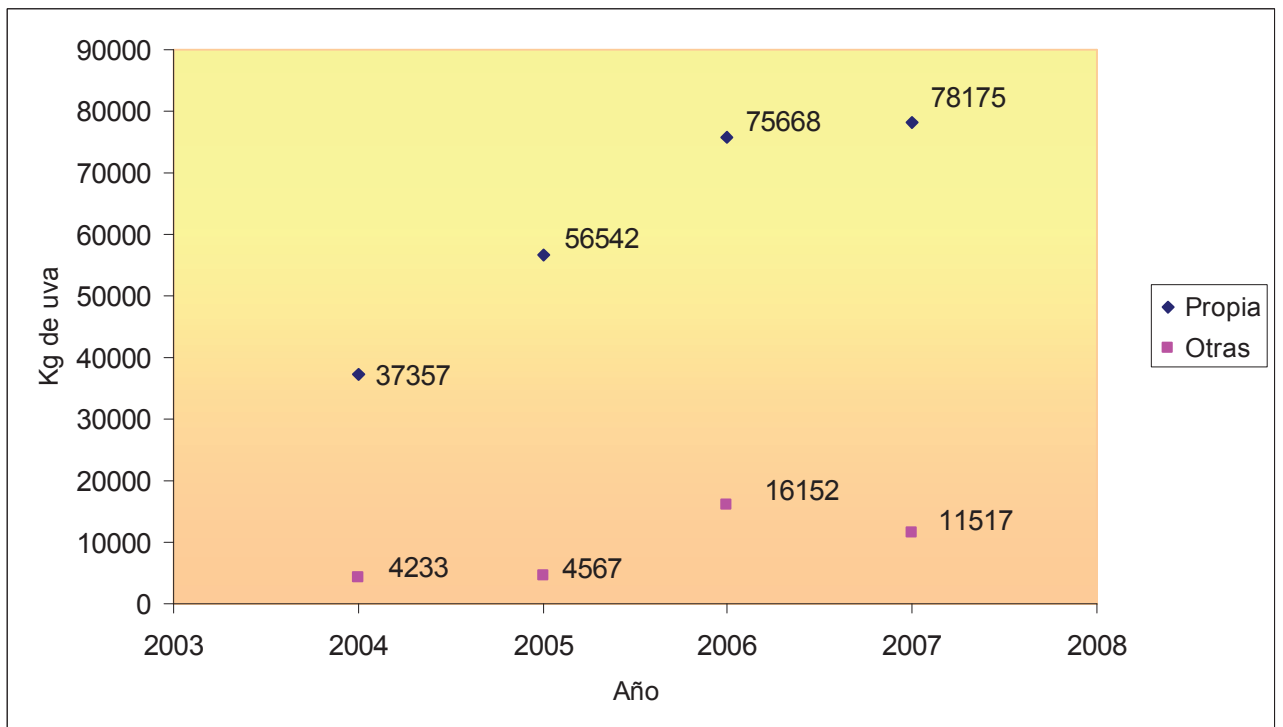
FUENTE: Elaboración propia

Gráfico N° 17: Producción de uva total destinada al vino casero por año



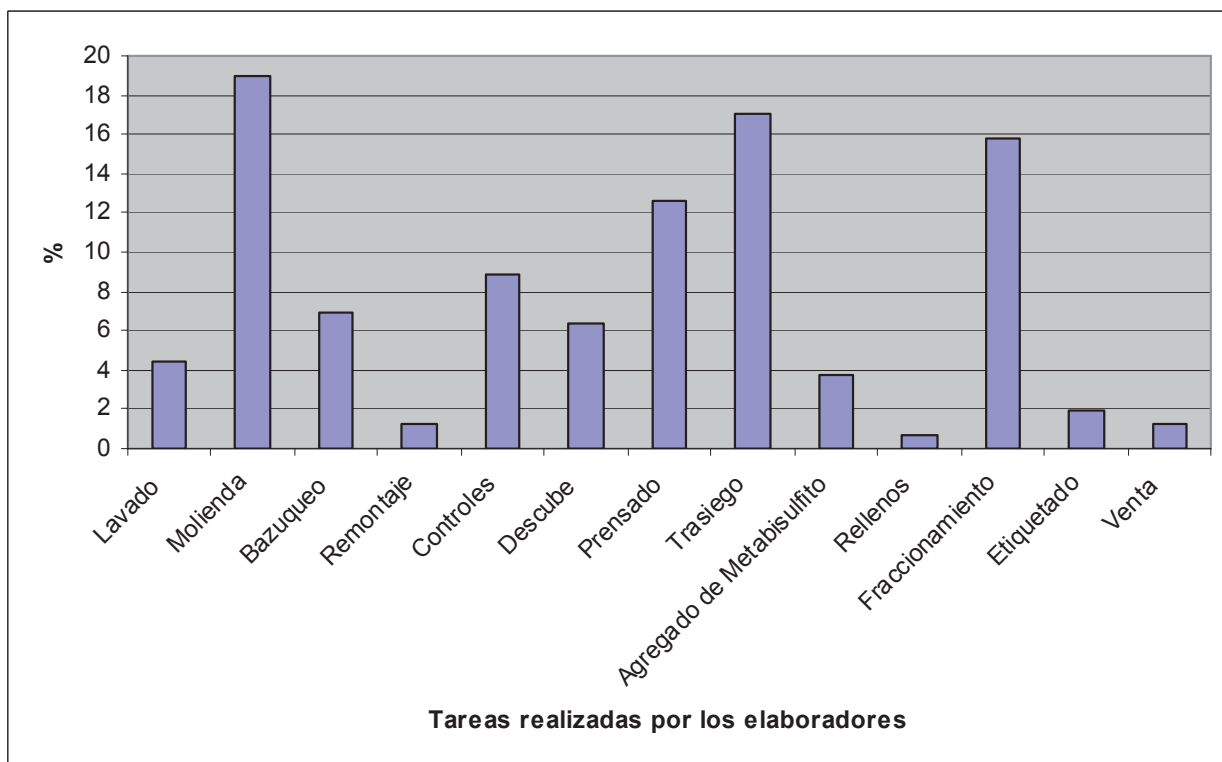
FUENTE: Elaboración propia

Gráfico N° 18: Producción de uva propia y adquirida por año



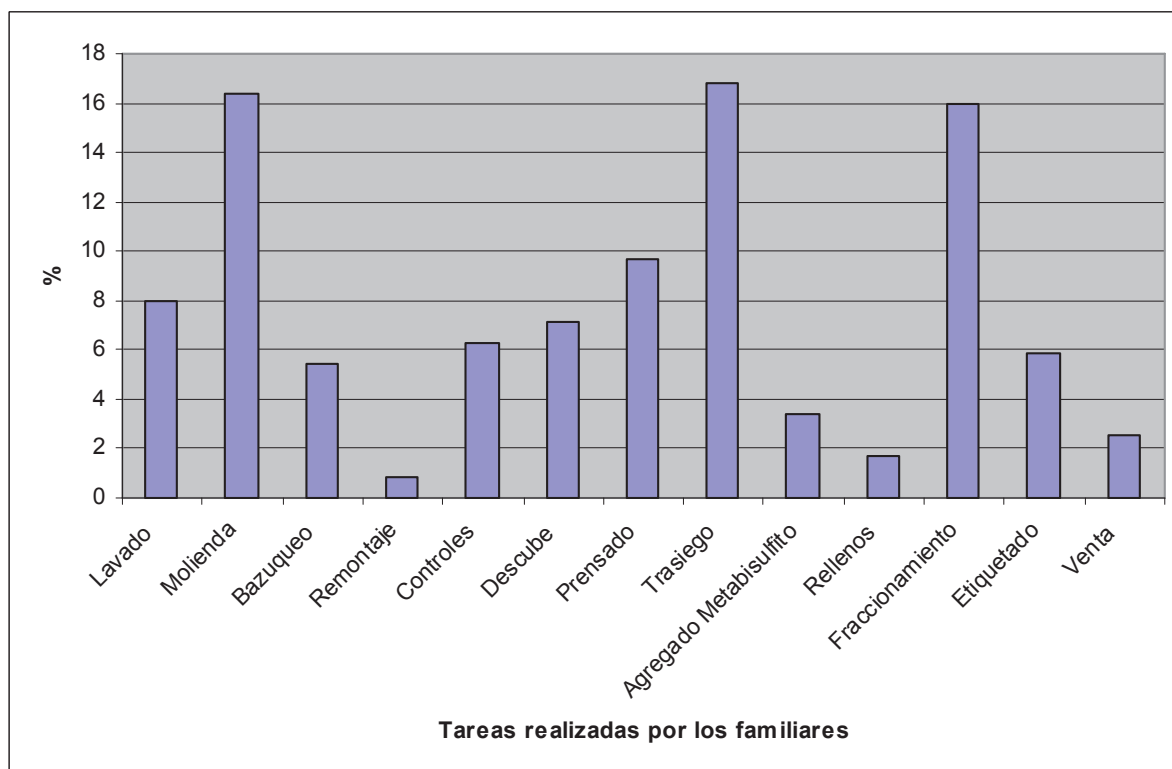
FUENTE: Elaboración propia

Gráfico N° 19: Distribución de tareas que realizan los elaboradores en la elaboración



FUENTE: Elaboración propia

Gráfico N° 20: Distribución de tareas que realizan los familiares en la elaboración



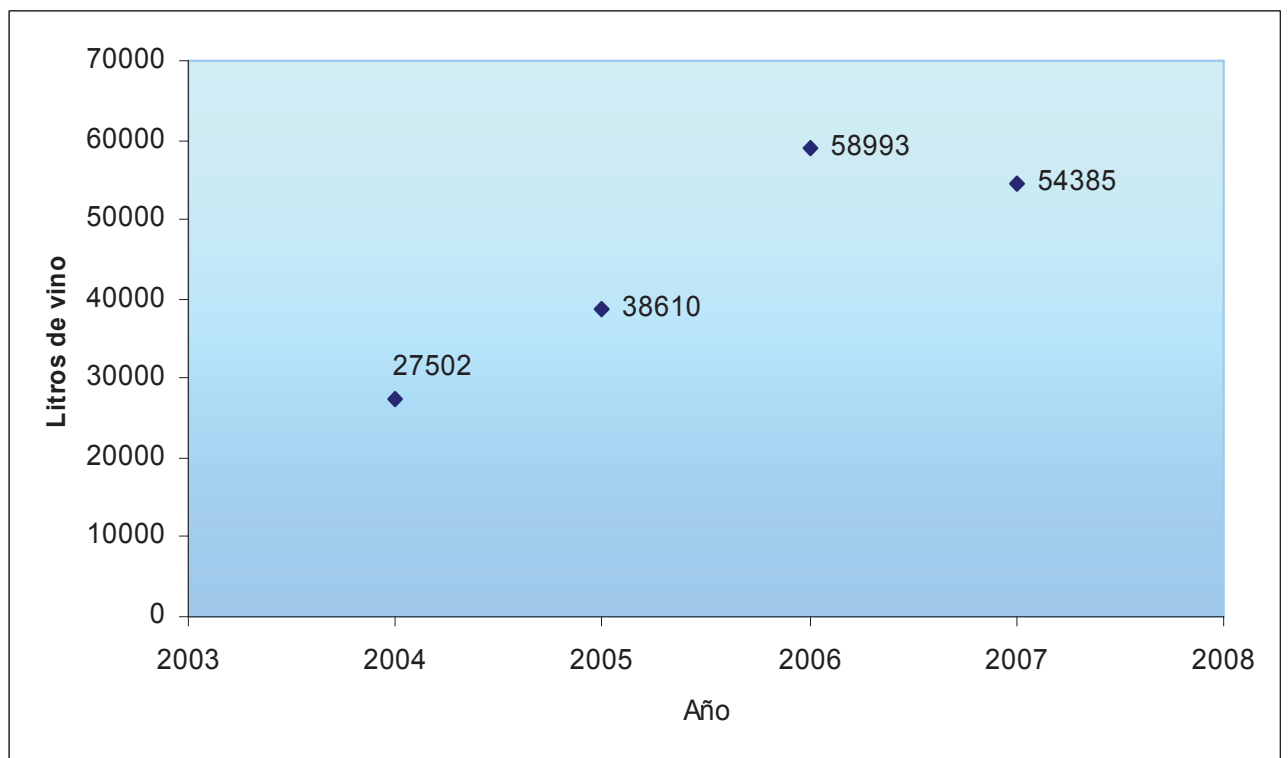
FUENTE: Elaboración propia

Gráfico N° 21: Distribución de tareas que realizan los obreros durante la elaboración



FUENTE: Elaboración propia

Gráfico N° 22: Volumen de vino casero producido por año



FUENTE: Elaboración propia