



Organización de las Naciones Unidas
para la Alimentación y la Agricultura



PROGRAMA DE DESARROLLO DEL RIEGO EN LOS VALLES CALCHAQUÍES

PROSAP-UTF/ARG/017/ARG
“Desarrollo Institucional para la Inversión”

Análisis Social

Enero 2014, Catamarca

CAPITULO 10

LAS CUESTIONES SOCIALES

A. LA AGRICULTURA FAMILIAR Y LOS GRANDES PRODUCTORES

El sistema de riego Santa María abastece a pequeños productores minifundistas de hasta 10 Has. La organización del trabajo de estas unidades de producción es familiar, la transmisión de la propiedad es por herencia y subdivisión, la disponibilidad de trabajadores depende de la edad de los miembros de la familia. Por esto se considera que no se trata de productores agropecuarios individuales, sino de Unidades de Producción Doméstica. El carácter familiar de la producción implica que se produce para subsistencia y para mercado. La actividad económica se mantiene aún sin ganancias, pues está en juego la subsistencia.

Estas unidades de producción de hasta 10 Has. son el 52% de las explotaciones agropecuarias del Departamento, ocupando el 0.4% de la tierra en uso agrícola. El 47% restante de las explotaciones agropecuarias ocupa el 99% de la superficie, con un fuerte predominio de las grandes extensiones: 7 unidades de producción de más de 10.000 Has. ocupan el 33% de superficie agrícola total. (Ver Gráfico 10.1)

Las principales producciones comerciales minifundistas son el pimiento y la vid. Ambas son eslabones de cadenas agroindustriales: la del pimentón y la del vino.

La totalidad de la producción de pimiento se da en parcelas de 1,1 Ha. promedio. La cadena productiva se organiza en base a muchos productores minifundistas que venden a 6 molinos locales que acopian y comercializan el pimentón por mayor a compañías que fraccionan y distribuyen especies y abastecen a la industria alimenticia. Excepcionalmente acopiadores de Tucumán suben a comprar pimiento a los productores. La comercialización es a granel, sin diferenciar calidad y es habitual que en la venta minorista se descubran adulteraciones. La adulteración en el fraccionamiento es la manera de aumentar falsamente la oferta, lo que implica que aun cuando se reduce la producción de la materia prima desde 1990, su precio no aumenta. En este sentido, una innovación institucional reciente tendiente a revertir esta situación es el molino de la Cooperativa de Productores Diaguita que compra diferenciando calidad y se propone comercializar fraccionando en origen.

En la producción de vid, la producción aparece segmentada entre los minifundistas, con hasta 10 hectáreas implantadas y agricultores empresariales con 30 Has. y más. La expansión comercial de bodegas de capital externo en la producción del vino con denominación de origen “valles Calchaquíes” hizo que 2 bodegas instalaran en Santa María sus viñedos. Otras bodegas localizadas en Cafayate (Salta) compran materia prima a viñateros santamarianos, regulando varietales, calidad y precio.

Los tipos de producción y el comportamiento económico descrito permiten agrupar a los productores santamarianos en dos grupos: grandes productores y agricultores familiares.

Los grandes productores riegan con agua obtenida en pozos propios. Los agricultores familiares dependen del riego sistema de acequias y suplen su déficit comprando agua de pozos subterráneos

B. AGRICULTORES FAMILIARES: NO CAPITALIZADOS Y CAPITALIZADOS

Los agricultores familiares se subdividen en no capitalizados y capitalizados. Los no capitalizados son pimentoneros y productores de comino que riegan por manto, con limitaciones en el acceso al riego y la comercialización que no pueden superar autónomamente. Los agricultores familiares no capitalizados no suelen contar con ingresos extraprediales.

Por otra parte, los agricultores familiares capitalizados pueden serlo porque realizaron alguna inversión tecnológica que aumentó la productividad por hectárea o porque innovaron a nivel institucional, asociándose con otros productores para lograr calidad, aumentar la productividad por mejoras tecnológicas, moler, fraccionar o comercializar producto obteniendo capital para la inversión por un ingreso extrapredial (herencia o salario) o capital simbólico (educación técnica). Son en general productores de pimiento para pimentón y en menor medida comino.

En el grupo de los agricultores familiares capitalizados, se diferencian claramente las unidades de producción de vid que se capitalizaron por integrarse a la cadena de producción de la agroindustria vitivinícola externa.

C. EL PRODUCTOR “PART TIME”: EMPLEADOS PÚBLICOS Y JUBILADOS

La agricultura familiar en Santa María está descapitalizada, sobre todo por la desinversión pública en el sistema de riego. El estado no invirtió en sostener el sistema de producción y los acopiadores locales no tuvieron el dinamismo que se requería: no consideraron integrarse verticalmente o adoptar tecnologías sustitutivas.

El proceso de descapitalización se aceleró entre 1980 y 2000 por las condiciones macroeconómicas. Mientras a nivel nacional el estado se reducía, en los departamentos el Oeste de Catamarca el empleo en el estado se transformaba en una forma de subsidio.

Los testimonios recogidos en campo, dan cuenta de la diversificación de los ingresos de las unidades domésticas fue la forma de capear la inestabilidad y lograr la subsistencia. En este marco es que en los años 1980 y 1990, cuando no hubo regulación pública a favor de los campesinos o trabajadores y la cosecha de la caña se había mecanizado, el empleo en el sector público provincial o municipal aparece como un modo de ingreso extrapredial.

En la década del 2000, cuando por políticas de Responsabilidad Social Empresaria Minera Alumbrera financió los injertos de varietales de vid torrontés a tintas, el sector de viñas de la acequia de La Virgen donde en su mayoría se reconocen como “empleados públicos” fue de los más dinámicos y lo continúa siendo hoy en día (por estar comercializando a bodegas cafayateñas).

D. LA EMIGRACIÓN DE LOS JÓVENES

Desde la década de 1970, la emigración de los jóvenes es parte de la vida de las familias santamarianas. En relación con el ciclo doméstico y la parcela agrícola, resulta determinante de emigración el hecho que no puedan ampliarse las superficies cultivables por fuera del sistema de riego. Por ello quienes por herencia no tengan acceso a una parcela económicamente rentable o que teniéndolo, la parcela mal recibe agua de riego, deciden migrar.

Esta migración por desposesión, se asocia también con el deseo de capacitarse y ascender socialmente por la educación. La migración a las ciudades (SFV de Catamarca, Tucumán o Córdoba) no implica separarse completamente de la vida social santamariana.

A comienzos de la década del 2000, Santa María era un distrito expulsor de población de 14 a 65 años (Población Económicamente Activa). El Censo de Población de 2010 informa migración de retorno en el mismo grupo de edad, con ingreso de niños no nacidos en Santa María (grupo de edad de 5 a 9 años). Esta dinámica de población podría atribuirse también a las particularidades de la agricultura familiar.

Si bien es cierto que la pirámide poblacional se ahueca entre los 19 y 34 años, el censo de 2010 muestra que un grupo de mujeres decide regresar para criar a sus hijos en Santa María.

E. LOS ASPECTOS SOCIALES DE LA ORGANIZACIÓN DE LOS REGANTES PARA LA OPERACIÓN Y MANTENIMIENTO DEL SISTEMA DE RIEGO

El sistema de riego de Santa María es, además de una obra hidráulica, un sistema de relaciones sociales. El riego posibilita la única forma de agricultura en un valle andino, a 1900 msnm con limitada accesibilidad desde el llano.

Como señalamos antes, el agua de riego en Santa María tiene dos orígenes: el sistema de acequias y el agua subterránea. Entre los agricultores familiares el agua subterránea es usada para suplir los déficit del sistema superficial, mientras que en los grandes productores es su principal fuente de abastecimiento.

En la perspectiva de los agricultores familiares el agua de acequia es más barata o directamente no tiene costo. Consideran que el agua de pozo es cara, porque se paga por adelantando para cubrir el valor de la energía eléctrica usada en el bombeo.

Analizando en detalle estas afirmaciones de los productores, vemos que la provisión y distribución del agua superficial por las acequias es, contrariamente a sus creencias, muy costosa: requiere más de un jornal por productor por turno de riego para el desarenado, la reparación de las tomas, las obras de arte y la derivación. La mayoría de las acequias no está impermeabilizada, por lo que una parte importante del recurso se infiltra. Al circular a cielo abierto en un ecosistema de altura, una parte importante se evapora.

Todas las acequias tienen problemas de gestión del agua por incumplimiento de los jornales de trabajo voluntario. Los pagos por turno de agua, aun si se realizan no son suficientes para afrontar el grave deterioro de las acequias.

Estos costos de gestión del agua, el principal insumo del sistema agrícola santamariano, no son contabilizados por los agricultores familiares y se transforman en demandas al sector público. Las acequias que actualmente son gestionadas sin conflicto reciben aportes de materiales de construcción, maquinaria o jornales de empleados municipales, inversiones provinciales y subsidios nacionales de desarrollo social.

Otro aspecto relevante de la crisis del sistema de riego por acequia es el deterioro de la autoridad del agua y las relaciones sociales que le dan legitimidad. Como parte de ese deterioro el padrón de regantes no coincide con los regantes actuales. Por lo que sociológicamente no se puede estimar de un modo confiable el número de regantes. Los datos censales de explotaciones agropecuarias (año 2002) y la cantidad de regantes relevados en campo con representantes de las acequias (entre 400 y 500 regantes). Este valor es triplicado por los datos del relevamiento hidráulico (1223 regantes).

Al realizar un análisis de las fortalezas y debilidades internas de los tipos de agricultores familiares frente al cambio en el sistema de riego, encontramos que los agricultores familiares capitalizados por innovación especialmente aquellos que a la mejora tecnológica (riego por goteo), agregan comercialización cooperativa diferenciando calidad, presentan la línea de acción más prometedora para traccionar una transformación del sistema.

Entre los riesgos identificados en este análisis existe la posibilidad que la inversión fiscal en riego valore las tierras y favorezca la expansión concentrada de la agroindustria vitivinícola.

Este riesgo podría ser mitigado si se asume el desafío de lograr la asociación de los productores de pimiento para pimentón en el control de calidad, la elaboración, fraccionamiento y comercialización del producto envasado y con denominación de origen.

F. COMUNIDADES INDÍGENAS Y SISTEMA DE RIEGO

De las comunidades de pueblos originarios identificadas en el Depto. Santa María dos están muy vinculadas con el sistema de riego superficial actual y las posibilidades de intervención que se están analizando: la comunidad *Ingamana* y *Loro Huasi*.

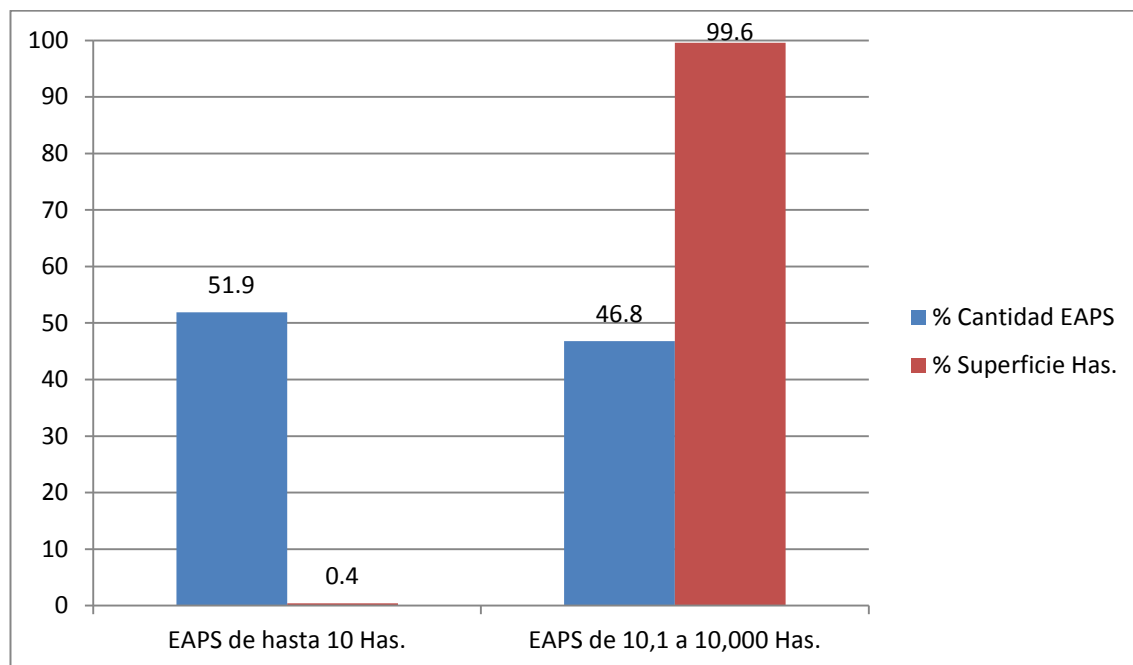
La afectación de la comunidad *Ingamana* se da porque algunos de los parajes que la integran riegan directamente de una toma precaria en el río Santa María antes de su ingreso al sistema de riego, en Punta de Balasto. Por esto manifestaron conflicto con el proyecto de entubar el río Santa María en *Los Chiflones* (Proyecto PROSAP Corporación Valles Calchaquíes), ya que no les permitiría hacer uso del agua superficial como lo hacen actualmente.

Otro conflicto con el sistema de reparto del agua actual que tiene esta comunidad es en el paraje *La puntilla*. Las unidades domésticas indígenas de ese paraje no tienen acceso al agua de riego ni por vertientes, aun cuando por el fondo de sus predios pasa el canal que carga las acequias altas. Por esto el cacique solicita participar del diseño de un nuevo sistema de reparto del agua.

En el caso de la “Comunidad Diaguíta Calchaquí Loro Huasi” al utilizar el agua de la acequia Los Alvarez y el pozo del consorcio de Loro Huasi, se aplica la misma problemática que a las unidades domésticas que producen en esa acequia. En el barrio Loro Huasi hay 3 pozos. Uno es de cooperativa, tiene 3 asociados. Otro que está pasando la escuela no está operativo. Y un tercero se realizó en 2010 con inversión de regalías mineras y la Subsecretaría de Agricultura Familiar. La comunidad pide que se canalice el agua de este último pozo “cruzando una calle”, lo que les permitiría poner en producción 300 has. Más, que son de la comunidad, particulares y asociaciones comunitarias no indígenas.

ANEXO: GRÁFICOS Y CUADROS

Gráfico 10.1: Distribución de las Explotaciones Agropecuarias en el total de la superficie en uso agrícola. Depto. Santa María, 2002



Fuente: CNA 2002

Cuadro 10.1 : El minifundio y el sector viñatero empresarial

Sector viñatero tradicional	Sector viñatero empresarial
Parcelas de 2 a 3 Has. promedio	Parcelas de 30 Has. y más
Riego por manto a partir del sistema de acequias con asistencia del déficit con riego por manto desde pozo	Riego por goteo (se busca la transición tecnológica del manto al goteo)
Varietales criolla, torrontés. Reconvertidos a	Malbec, cabernet, syrah, merlot, pinot Noir, Barbera, Bonarda

Fuente: elaboración propia en base a FAO, Informe Ejecutivo junio 2013

Cuadro 10.2 Sistema de riego Santa María: tipos de explotaciones agropecuarias con producción comercial (TEAP)

Tipo Explotación Agropecuaria	Subtipos	Productos
Grandes productores		Son bodegas que tienen todo o parte de su producción a campo en Santa María.
Agricultores familiares	no capitalizados	Siembran sólo un producto comercial por temporada con riego por manto, desde acequia o pozo.
	capitalizados por innovación	Tienen más de un cultivo comercial. Tienen ingresos extraprediales y/o capacitación profesional. Algunos innovaron con riego por goteo, secado elevado o con asociaciones para moler o comercializar.
	capitalizados por integración con la agroindustria	Producen vid que venden a bodegas para vinificar. Tienen ingresos extraprediales y/o capital simbólico. Reciben asesoramiento tecnológico sobre manejo de calidad y tecnologías producción. Realizan un tipo de agricultura de contrato. Ocupan un estabón en la cadena del plan de negocios de la agroindustria del vino con sede en Salta.

Fuente: elaboración propia