

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales

Maestría en Estudios Sociales Agrarios

Tesis para optar por el grado de Magister en Estudios Sociales
Agrarios

**Título: “Las transformaciones recientes en la agricultura de oasis en Mendoza,
Argentina. Una aproximación al caso de la reestructuración vitivinícola desde la
economía política de la agricultura”**

Tesista: Facundo Martín

Director: Guillermo Neiman

Buenos Aires

Setiembre de 2009

Agradecimientos

A mis padres Griselda y Luis Alberto, por compartir el valor del afecto, la justicia y la dignidad y por acompañarme en mis permanentes búsquedas

A mi compañera Natalia, por la alegría, la sinceridad, la paz y el tiempo robado cotidianamente

A mi amigo y hermano Liber, por desafiarme a redoblar los esfuerzos intelectuales

A Guillermo Neiman, por el acompañamiento siempre franco y pertinente

A Elma Montaña, por la confianza en el breve camino recorrido en conjunto

A Armando Llop, director de mi primer beca, que me permitiera incursionar en las ciencias sociales

A Santos Guayama y, al decir de Milton Santos, a los hombre lentos de Cuyo, por sus búsquedas sinuosas pero sostenidas.

Las transformaciones recientes en la agricultura de oasis en Mendoza, Argentina. Una aproximación al caso de la reestructuración vitivinícola desde la economía política de la agricultura

Índice

Introducción	6
Capítulo 1 - El regreso a lo histórico-mundial y la globalización de los sistemas agroalimentarios	8
1. Algunas (necesarias) precisiones sobre la globalización	8
2. El problema de la especificación en el análisis global/local	9
3. Cambios en el consumo alimentario y calidad	12
4. La reestructuración en los países en desarrollo.....	15
5. Los “regímenes agroalimentarios”: ¿un concepto útil?	18
6. De los Modelos Productivos a las configuraciones socioproductivas	20
Capítulo 2 – Metodología	26
1. Presentación del problema	26
2. Objetivo General	27
3. Estrategia metodológica.....	28
Capítulo 3 – La coyuntura mundial-histórica vitivinícola y las tendencias recientes en la vitivinicultura mundial	34
Introducción	34
1. Hacia la conformación de una coyuntura mundial-histórica de la vitivinicultura .	35
2. La trayectoria reciente de la vitivinicultura mundial	41
3. Sobre los conceptos globales y los dispositivos políticos.....	49
Capítulo 4 - La estructura (social) agraria vitivinícola en la provincia de Mendoza	53
Introducción	53
2. Principales cambios en el complejo vitivinícola en los años 90.....	56

2.1 Las inversiones extranjeras directas (IED).....	56
2.2 El desarrollo de las exportaciones vitivinícolas	58
2.3 Las innovaciones tecnológicas en la vitivinicultura.....	61
2.4 Las reformas políticas y económicas.....	63
3. Impactos de la reestructuración en la estructura agraria vitícola.....	64
3.1 Caracterización de las etapas industrial y comercial.....	65
3.2 Análisis de la estructura agraria vitícola	66
3.3 La modificación de la base varietal: en busca de la calidad.....	71
4. Aproximación al análisis de la estructura social agraria vitícola en 2002.....	73
5. A modo de conclusión	79
Capítulo 5 – Las configuraciones socioproductivas en la vitivinicultura mendocina	82
Introducción	82
1. Los dispositivos políticos en la vitivinicultura mendocina.....	83
1.1 La calidad	83
1.2 La articulación agroindustrial.....	85
1.3 La modernización tecnológica	87
2. Las configuraciones socioproductivas y su articulación con los dispositivos políticos.....	89
2.1 Los viñateros minifundistas	90
2.2 Los productores vitícolas en transición.....	92
2.3 Los (históricos) viticultores especializados en uvas finas.....	97
2.4 Los empresarios vitícolas	100
2.5 Los emprendedores agroindustriales	103
2.6 Los bodegueros integrados.....	105
3. A modo de conclusión. Algunas interacciones entre configuraciones como especificación de la relación local-global	108
Capítulo 6 - Conclusiones	110
Bibliografía.....	116

Introducción

La comprensión de los cambios sociales y económicos en la agricultura ha recobrado un nuevo impulso asociado a los procesos de globalización de los sistemas agroalimentarios. Estos han reestructurado las condiciones en las que anteriormente desarrollaban sus actividades los agentes sociales agrarios, configurando nuevas realidades. Sin embargo asociado a estas transformaciones también se han modificado las formas de abordar “lo rural” por parte de las ciencias sociales. Estas nuevas perspectivas que abordan los problemas contemporáneos se debaten generalmente entre renovadas clasificaciones de tipo binario, entre las cuales la oposición de “lo local” y “lo global” es una de las principales. Una forma de superar estas limitaciones es realizando un desplazamiento en cuanto a la utilización de las categorías con las que abordamos la realidad. Este consiste en “traer lo mundial histórico de regreso” de manera de comprender a los procesos históricos como formativos de las relaciones sociales. Así, podremos situar a las expresiones locales de esos procesos globales en un histórico concreto antes que en un abstracto –local o global- concreto.

En esta Tesis estudiamos las transformaciones de las relaciones sociales y productivas de la agricultura de oasis de Mendoza, analizando la reestructuración vitivinícola asociada a los cambios en el sistema agroalimentario mundial de los últimos 25 años. Para esto nos proponemos dar cuenta de las articulaciones existentes entre las lógicas de influencia global -como dispositivos políticos- y las estrategias económicas y productivas desarrolladas por los productores vitícolas de Mendoza. La identificación de diversas configuraciones socioproductivas en clave de subordinación/resistencia respecto del conjunto de políticas y tendencias globales, permite evidenciar a las diversas expresiones de la relación global-local como un proceso inacabado, múltiple y contradictorio.

En el Capítulo 1 desarrollamos las conceptualizaciones teóricas que orientan el desarrollo de la Tesis. Así, luego de precisar una noción específica de “globalización” realizamos algunas consideraciones sobre la necesidad de la especificación en el análisis de las articulaciones global-local en vistas a superar su falsa oposición. Asimismo caracterizamos los cambios en el consumo alimentario asociados a la noción de calidad en el marco de los países *en desarrollo*, donde se ubica la Argentina y la provincia de Mendoza. Posteriormente se plantean dos nociones centrales que acompañarán el estudio como son la de “regímenes agroalimentarios” y la de “configuraciones socioproductivas”. Esta última pretende integrar diversas dimensiones de análisis de la situación de los agentes sociales agrarios incorporando, además de su inserción estructural en el entramado productivo, la comprensión subjetiva que el propio agente hace del proceso.

En el capítulo 2 se plantea la estrategia metodológica consistente en una combinación de procedimientos cualitativos y cuantitativos, con una preeminencia de los primeros. Si bien se parte de una conceptualización teórica inicial esto no implica una lógica hipotético-deductiva, sino que se recurre a ésta como punto de partida a ser modificado y enriquecido con el transcurso de la investigación. El procedimiento cuantitativo se realizó a partir del análisis de la información secundaria proveniente de los censos nacionales agropecuarios de 1988 y 2002. Asimismo y como

forma de complementar esta información, se analizaron las series estadísticas elaboradas por el Instituto Nacional de Vitivinicultura entre los años 1988 y 2006. Para finalizar este procedimiento se construye una tipología de productores vitícolas en base a la información básica provista por el Censo Nacional Agropecuario 2002. El procedimiento cualitativo se realizó a través de la identificación de casos a ser analizados a partir de entrevistas en profundidad y observación participante. Así, se analizaron 16 casos de productores vitícolas de diversas características socioproductivas, abarcando las tres principales zonas vitivinícolas de la Provincia (Valle de Uco, Zona Este y Primera Zona). Complementariamente se realizaron entrevistas a funcionarios y profesionales vinculados al sector como así también una profunda revisión documental de medios especializados en la actividad.

En el capítulo 3 reconstruimos una coyuntura mundial histórica para la vitivinicultura, basada en un análisis historizado de las principales tendencias estructurales y coyunturales de la globalización vitivinícola. Esta estaría compuesta por un conjunto de lógicas hegemónicas que reflejan las relaciones de poder mundiales y que operan a nivel local como dispositivos políticos a través de nociones como calidad, productividad, eficiencia, integración y exportación.

En el Capítulo 4 se analiza la estructura social vitivinícola de la provincia de Mendoza a través de las principales dimensiones estructurales y cuantitativas que la caracterizan. Analizamos el “modelo centenario vitivinícola” que finaliza con la crisis de los años 80, cuando comienzan los principales procesos de reestructuración de la actividad. El rol de la Inversión Extranjera Directa, el rápido aumento de las exportaciones, las innovaciones tecnológicas y las políticas de desregulación de la actividad son destacadas como importantes elementos de este proceso. Finalmente se analiza la tipología de productores construida como forma de aproximarnos al conocimiento de la estructura social agraria, construyendo tres tipos sociales básicos: los productores descapitalizados pluriactivos, los productores familiares capitalizados y los empresarios.

En el Capítulo 5 inicialmente describimos los dispositivos políticos presentes en la vitivinicultura mendocina. Así la calidad, la articulación agroindustrial y la modernización tecnológica operan como fuerzas de modelación socioproductiva subordinando a los agentes sociales agrarios a determinadas formas de producir. Posteriormente se construyen seis configuraciones socioproductivas como forma de evidenciar la diversidad de expresiones de la articulación local-global presentes en la etapa primaria de la vitivinicultura. Así los viñateros minifundistas, los productores en transición, los viticultores especializados en uvas finas, los empresarios vitícolas, los emprendedores agroindustriales y los bodegueros integrados configuran una compleja trama socioproductiva que representa la expresión local de la globalización de la vitivinicultura.

Finalmente en el Capítulo 6 recuperamos los hallazgos realizados en los capítulos anteriores, contrastándolos con los nuevos interrogantes surgidos a partir del estudio.

Capítulo 1

EL REGRESO A LO HISTÓRICO-MUNDIAL Y LA GLOBALIZACIÓN DE LOS SISTEMAS AGROALIMENTARIOS

1. Algunas (necesarias) precisiones sobre la globalización

Frederick Buttel (2005) destaca –entre las debilidades actuales de la economía política agraria¹- que sigue existiendo un descuidado y extendido uso de la categoría “globalización”, considerada habitualmente como fuerza exógena, tendencia inexorable o una variable más entre otras. Resulta imprescindible, para abordar un estudio de caso como el nuestro, una conceptualización más sistemática de la globalización -o del conjunto de fenómenos que con ella se designan-.

Entre las concepciones más difundidas se la define como la intensificación de las relaciones sociales a nivel mundial que vincula localidades distantes, de tal manera que los acontecimientos locales son modelados por eventos que tienen lugar a muchas millas de distancia y viceversa (Giddens, 1990). Estas relaciones sociales se articularían con intensidad creciente a las interacciones transnacionales de los sistemas productivos, las transacciones financieras, la diseminación de la información e imágenes a través de los medios masivos de comunicación y de las tecnologías de la información; así como al desplazamiento relativamente masivo de personas, inmigrantes trabajadores y turistas. Según Santos “nos encontramos frente a un fenómeno polifacético con dimensiones económicas, sociales, políticas, culturales, religiosas y jurídicas combinadas de las maneras más complejas” (Santos, 2002:32).

En el campo de las relaciones económicas se habla de una nueva división internacional del trabajo, basada en la internacionalización de la producción llevada a cabo por las empresas

¹ El autor también la denomina -más extensamente- como *economía política* y *sociología política agraria* y se refiere al conjunto de investigaciones y teorías surgidas a fines de los años '70 que, tras un giro significativo, reemplazaron a la “nueva sociología rural”. Esta corriente incluye según Buttel (2005) desde los análisis históricos y sistémicos a nivel mundial (Friedmann y Mc Michael 89, Bonanno 94) hasta los análisis neo-latourianos de redes sociales y de actores sobre sistemas de agroalimentación (Goodman y Watts 97, Marsden y Arce 95, Murdoch y Marsden 95), pasando por los análisis de cadenas y el regulacionismo agroalimentario.

transnacionales (ETN), que serían los agentes claves de la nueva economía mundial². Estas transformaciones serían particularmente importantes en los países periféricos y semiperiféricos, donde se habría impulsado un modelo de desarrollo orientado hacia el mercado mundial. El debilitamiento de la capacidad del Estado-nación de iniciar, guiar y controlar los flujos de personas, bienes, capital e ideas de la manera como lo ha hecho en el pasado, pone de manifiesto -de acuerdo a algunos autores- los límites conceptuales e históricos de las teorías de la regulación, en términos de las cuales los conceptos de "regímenes de acumulación" y "modos de regulación" se convirtieron en formas comunes de expresión (Mc Michael y Myhre, 1990). Si bien esto es discutible, es indudable que las funciones han cambiado de manera dramática y de forma tal que cuestionan el dualismo tradicional entre la regulación nacional e internacional, de manera que existe una redefinición del binomio local-global asociado a estas transformaciones. Desde esta perspectiva, la teoría de los regímenes internacionales ha llamado la atención hacia los procesos de formación de consensos a nivel mundial y hacia el surgimiento de un orden normativo global. Esto se relaciona con el debate de la globalización en el campo cultural. Así, "el énfasis cambiante en las ciencias sociales durante la década pasada, que pasó de los fenómenos socioeconómicos a los culturales, ha reactivado la cuestión de la primacía causal en la explicación de la vida social" (Santos, 2002:44). El asunto es si las dimensiones culturales y normativas del proceso de globalización juegan un rol primario o secundario. Para algunos juegan un rol secundario, para otros el poder político, la dominación cultural y las normas y valores institucionalizados preceden la interdependencia mercantil en el desarrollo del sistema mundial y en la estabilidad del sistema interestatal. Por nuestra parte, creemos que el proceso es altamente contradictorio y dispar como para consumir el debate sobre extremos que probablemente no sean tales. En apariencia, la globalización tiene lugar a través de un proceso dialéctico, en el que se dan nuevas formas de globalización junto a formas de localización nueva o renovada.

Una aproximación alternativa que nos permite sortear la saturación –y confusión– conceptual de la globalización, es fundamentarla primero como un proyecto histórico específico, y en tanto, problematizarlo como un conjunto de relaciones institucionales e ideológicas construidas por fuerzas sociales poderosas (gerentes de agencias internacionales, estados y empresas, ideólogos académicos) (Mc Michael, 1996) y entonces analizarlo como un proceso contradictorio, multifacético y multiestratificado. La visión "general" de la globalización, desafía y aniquila la historia imposibilitando no sólo la visualización de la diversidad sino cualquier proceso social informado histórica y políticamente.

2. El problema de la *especificación* en el análisis global/local

² La magnitud de las transformaciones que están ocasionando los negocios modernos está indicada por el hecho de que más de una tercera parte de la producción industrial del mundo es hecha por ETN.

No pretendemos colocar una nueva oposición tal como las que clasificaban a las sociedades y espacios en tradicional-moderno, rural-urbano, campo-ciudad o agricultura-industria. Esta nueva comprensión está asociada a los procesos recientes de la globalización y del ejercicio de la hegemonía de las políticas neoliberales, de apertura de los mercados, de la constitución de mercados supranacionales, del redimensionamiento del papel del Estado, de descentralizaciones políticas y de precarización de las relaciones de trabajo. Proponemos entonces utilizar principios de interpretación de la relación local-global comprendiéndolo como un proceso dialéctico expresado en la relación adaptación/resistencia de y a las políticas y tendencias hegemónicas y también como un proceso que tiende a reproducir las jerarquías y asimetrías existentes entre los espacios y sociedades intervinientes, por lo que debe ser contextualizado y valorado históricamente.

Mc Michael y Araghi (2006) describen algunos ecos metodológicos en los recientes estudios agrarios, ubicándolos en un contexto intelectual más amplio descrito como segunda crisis de la modernidad³. Denominan a estos ecos como un "retroceso posmoderno" ya que comprendería un descuido sistemático -o la eliminación activa- de las relaciones históricas (mundiales) en el tratamiento de estos asuntos (Mc Michael y Araghi, 2006:19). Coincidimos con los autores en su planteo acerca de que el binomio local-global ha derivado en numerosos estudios en problemas similares a los de la distinción micro-macro. En este sentido entendemos que lo local y lo global – al igual que lo micro y lo macro- se constituyen mutuamente y que resultan finalmente ininteligibles como dominios discretos. Es decir que lo global no es general, ni lo local es particular. En todo caso, la tarea clave de concretizar lo global como complejamente interconectado, diverso, localizado, no es posible sin una concepción de las relaciones estado/capital, entendidas en términos políticos, económicos y culturales.

De esto se deriva un debate sobre los niveles o unidades de análisis pertinentes para los estudios agrarios. Creemos que difícilmente algún nivel de análisis puede ser tomado como empíricamente dado. Las unidades sociales no son autoevidentes en ningún espacio ni tiempo: ellas se forman relacionamente. En este sentido, la oposición del análisis "local" y "global" es una falsa oposición, ya que cada una es condición de la otra. Las relaciones globales son inconcebibles sin sus "caras" locales (estados, microrregiones, comunidades), mientras que lo "local" no tiene sentido sin el "contexto" (en tanto es la comunidad que intercambia relaciones más allá de sus límites o la comunidad que resiste el avance de los estados y mercados) (Mc Michael, 1996). Luego, los procesos y expresiones locales⁴ de la globalización son situados en un histórico concreto antes que en un abstracto concreto.

³ En este sentido, Mc Michael y Araghi (2006) se preguntan si estamos ante una postmodernidad o si es en realidad una crisis de la modernidad. Los autores encuentran problemas comunes a todas las definiciones de la postmodernidad, uno de ellos heredado -paradójicamente- de la ciencia social moderna: mientras el concepto postmoderno aboga la diversidad y celebra la inclusión, se trata a la vez de un concepto euro-centrado, ya que su problemática central se queda en el consumo excesivo (Mc Michael y Araghi, 2006:8).

⁴ El término "expresiones locales" es una taquigrafía para los procesos por los cuales las comunidades negocian sus contextos sociales, lo cual incluye relaciones globales como empotradas en instituciones y prácticas que condicionan a

En este sentido, debemos especificar los mecanismos mediante los cuáles las relaciones globales “operan” y se articulan con las condiciones locales. Estas lógicas de influencia global se configuran como una coyuntura mundial-histórica que se materializa en los ámbitos locales a través de la dialéctica de subordinación/resistencia por parte de los actores locales (Mc Michael y Araghi, 2006:40). La noción de coyuntura mundial histórica es utilizada por McMichael y Araghi para superar una de las debilidades de los recientes estudios agrarios que denominan “localismo abstracto”⁵ en referencia a su otro extremo también débil el “globalismo abstracto”. Esta lógica de influencia global está basada en políticas de construcción y coordinación de cadenas de productos y sistemas de producción, atravesando las fronteras y evitando los condicionamientos de las unidades políticas constituidas dentro del sistema Estado-nación (Friedmann y Mc Michael, 1989). Sus elementos evidencian la lógica o intencionalidad de las relaciones de poder globales. Existen conceptos “globales” (por ejemplo, ambientalismo) que generan políticas globales y que tras pasando los Estados-nación se posicionan como tecnologías políticas disciplinarias que subordinan a los actores a un régimen global de producción/administración determinado (Mc Michael y Araghi, 2006:40).

Introducimos entonces la noción de *dispositivo político* como idea exploratoria y que se vincula a la noción foucaultiana de “gubernamentalidad”⁶. En este sentido adelantamos que en nuestro estudio la conceptualización de la *calidad* como dispositivo político se relaciona con las definiciones de la globalización que tomamos en cuenta anteriormente: la concepción de que la globalización está compuesta por conceptos “globales”⁷ tales como calidad, productividad,

las comunidades locales, ya que la globalización lejos de ser algo contextual, se encuentra “en el corazón” de las comunidades.

⁵ Esta escala de análisis local tendría a la agencia social local como una categoría privilegiada pero que en esta acción omitiría sus relaciones mundial-históricas formativas. Según los autores iluminar la diversidad y la localidad es solo la mitad de la batalla analítica. El resto de la tarea es poder situar y por lo tanto especificar el significado de la diversidad y la localidad en el contexto histórico-mundial (Mc Michael y Araghi, 2006:26). El problema de esta omisión es que desconecta el empeoramiento de las condiciones de vida de la población local de su contexto político-económico global.

⁶ Si bien esta es definida como la racionalidad de las prácticas de gobernar, se refiere más ampliamente al conjunto constituido por las instituciones, procedimientos, análisis y reflexiones, cálculos y tácticas que permiten ejercer una forma de poder que tiene por objetivo la población, por forma mayor la economía política y los dispositivos de seguridad como instrumento técnico esencial. Los cambios en los dominios del poder son analizados por Foucault a través del desarrollo de la economía política. Demuestra precisamente cómo las técnicas de poder cambian en el momento preciso en el que la economía y la política –en el sentido clásico de los términos- se integran la una en la otra. La gubernamentalidad entendida entonces como relación entre gobierno-población-economía política remite a una dinámica de las fuerzas que no es la del capital y del trabajo, sino todo un campo material complejo en el que entran en juego los recursos naturales, los productos del trabajo, su circulación, la amplitud del comercio pero también la disposición de las ciudades y carreteras, las condiciones de vida, el número de habitantes, su longevidad, su vigor y su actitud para con el trabajo (Schilardi, M.C., 2007).

⁷ Rodríguez Gómez y Álvarez Macías (1998) hablan de *formas culturales*, pero en nuestro estudio con el fin de no producir una sobrecarga conceptual la hemos sustituido por la noción de *conceptos globales* y en su dimensión más operativa como *dispositivos políticos*.

competitividad, eficiencia, racionalidad tecnocrática, etc. (Rodríguez Gomez y Alvarez Macías, 1998:312).

Finalmente, comprender cómo lo regional (lo local) aporta matices específicos a la globalización y en qué consisten las modificaciones que estas dimensiones hacen al proceso global, implica considerar un abordaje de la relación local-global como diálogo (ininterrumpido y a veces disonante), donde la dimensión nacional se replantea y sirve como intermediaria para incidir (con ambigüedades y contradicciones) en la configuración de esta nueva relación dialógica (Rodríguez Gomez y Alvarez Macías, 1998:309).

3. Cambios en el consumo alimentario y *calidad*

La versión general más aceptada de los cambios recientes en la agricultura alude principalmente a que las nuevas condiciones que le presenta el entorno al sector – competitividad, desregulación, globalización, reconversión, calidad - requieren de los distintos actores agroindustriales la construcción de nuevas formas de funcionamiento socio económico con mayor versatilidad y capacidad de adaptación (Neiman y Quaranta, 2000). El concepto de “agricultura flexible” (Lara, 1998) se inserta en este estado de la interpretación de la “cuestión agraria” contemporánea.

Se ha difundido a partir de estos cambios estructurales una demanda de productos agrícolas con valor agregado para exportación, caracterizada por la diversidad y sofisticación, generando nuevas diferencias e inequidades entre zonas productoras, en relación con sectores dinámicos que tienen la posibilidad de incorporar cambios técnicos y organizativos, modificando de modo desigual la capacidad de apropiación y de acumulación por parte de los distintos actores (Goldfarb, 2007).

Las crecientes exigencias de calidad se manifiestan en particular en el desarrollo de las producciones destinadas a mercados segmentados. Esta segmentación de los mercados -y las producciones- se explica, desde una visión más estructural, como consecuencia de las formas de estratificación social que caracterizan a las sociedades capitalistas avanzadas, donde emerge lo que Friedland (1994) denomina una “estructura dual de consumo”. En este sentido, los movimientos generados por el sector de altos ingresos de esta estructura, de alguna manera han dominado la atención de los investigadores al cobrar una creciente presencia en la explicación de los cambios que de un tiempo a esta parte han ocurridos en los sistemas agroalimentarios.

Cabe aclarar que el de “los consumidores” constituye un grupo de actores por demás relevante a la hora de comprender el proceso de transformación de la agricultura y específicamente ante el posicionamiento de conceptos globales como la “calidad”⁸. Sin embargo, el alcance de este

⁸ La producción de los bienes alimenticios, en tanto formas culturales, se construye en íntima relación con el mercado que los demanda (Bourdieu: 2000). El mercado, en este caso, debe ser pensado como una construcción sociocultural que se encuentra en estrecha relación con condicionamientos sociales, dinámicas de poder y con las maneras en que

trabajo no permite centrarnos en ellos para dar cuenta de qué modo sus acciones contribuyeron a las transformaciones más generales del sistema agroalimentario. En todo caso es interesante tener en cuenta que estos “cambios en el consumo” no implican un simple cambio en los gustos por parte de actores individuales, sino que son consecuencia de la integración del consumo de los alimentos (y de su significado simbólico) en la esfera mercantil. A menudo, la creciente mercantilización de las relaciones y los espacios sociales se presenta implícita o explícitamente como un desplazamiento autónomo (es decir exógeno) de la demanda y de los gustos de los consumidores (Fonté, 1991)⁹.

Luego de estas consideraciones, es importante agregar que la idea de que los consumidores tienen cierto grado de agencia o capacidad transformadora sobre la realidad de los complejos agroalimentarios, será tenida en cuenta a la hora de comprender el sentido de las acciones de productores, bodegueros, entidades y el Estado y de la forma en como se posicionan los nuevos dispositivos políticos.

Por otra parte se destaca el papel particularmente relevante que la distribución en gran escala desempeña en estas nuevas condiciones, al verificarse una concentración cada vez mayor en las ventas minoristas (Craviotti, 2008). Por su posición estratégica este agente está en condiciones de articular los deseos de los consumidores con las exigencias planteadas a los productores y coordinar la circulación de la información y la producción entre los diferentes eslabones. Es decir, que las grandes distribuidoras y cadenas de hipermercados actúan articulando los conceptos globales y los dispositivos políticos.

En este escenario general, la lógica de acción tanto de empresas nacionales como de los productores trata de adaptarse a los requerimientos (de los consumidores?) de mercados externos en donde la “calidad” influye enormemente en factores como: de quién proviene el producto, de qué tipo de productor (terceros/ propias/medianos/pequeños) y si se establecen o no compromisos de compra que incluyen muchas veces asistencia técnica por parte de quien fija un estándar de calidad (Goldfarb, 2007). Estas condiciones se combinan muchas veces con la difusión de formas de contratación laboral transitorias y precarias (Bendini y Steinbreger, 2005). Esto permite visualizar la inserción diferencial de los agentes sociales agrarios en circuitos más amplios que los condicionan y que pueden regular su participación en el producto final en función de la magnitud de los recursos que controlan.

asignan significados, se clasifican y se distinguen los diferentes grupos sociales que adquieren determinados productos y no otros a partir de la construcción de un "gusto legítimo" (Goldfarb, 2007).

⁹ Según Fonté (1991), el poder del monopolio para estructurar el campo de elección de los dominados opera a diferentes niveles: a nivel económico mediante la destrucción de (la posibilidad de) sistemas alimentarios autónomos, esto es de la producción y distribución de alimentos (Friedmann y Mc Michael, 1989) pero también de su preparación y consumo; y a nivel cultural mediante la desespecificación del valor simbólico del consumo de los alimentos. Este proceso resulta en nuevas formas de resocialización de las personas y reestructuración de las necesidades.

Sin embargo la noción de calidad es en si misma compleja. Desde la diversidad de formas de certificación alimentaria existentes¹⁰, a las distintas dimensiones con las que se vincula esta noción, tales como técnicas, estéticas, culturales, históricas, ponen en conjunto de manifiesto la multiplicidad de aspectos involucrados en la noción – como la capacidad nutritiva, el gusto, el aspecto, la practicidad, el precio, la inocuidad, la autenticidad de los alimentos-. Todos ellos son utilizados de maneras diferenciadas por los distintos actores en una lucha por conseguir un mejor posicionamiento en la reestructuración. En efecto se trata de una noción construida socialmente a través de múltiples "arbitrajes" que se dan a nivel de cada individuo o actor económico, pero también entre el conjunto de actores participantes en una cadena alimentaria (Duhart, 2003).

Por otra parte, el interés en la calidad como noción a problematizar reside también en sus implicancias en términos de competencias y saberes requeridos -y defendidos- por los distintos agentes sociales agrarios. Muchas de las nuevas prácticas tendientes al logro de una mayor calidad se fundamentan en sistemas expertos que los agentes sociales agrarios “tradicionales” o “locales” no alcanzan a controlar o comprender.

De este modo, la noción de calidad es un espacio posible para analizar cómo se produjo esta “globalización rápida” de la vitivinicultura (Neiman y Bocco, 2001). La idea de calidad como concepto socialmente construido, puede ayudar a operar como una dimensión analítica en la que los actores establecen nuevos tipos de relaciones sociales y productivas constituyendo nuevas realidades, atravesadas por las fuerzas sistémicas de reestructuración en los sistemas agroalimentarios y, en nuestro caso, de la producción de uvas y vinos en la provincia de Mendoza.

Por otro lado, desde una perspectiva económica, la calidad “se presenta como una respuesta de las empresas frente a las presiones de la distribución global, adoptando nuevos procesos técnicos que les permiten alcanzar una mayor eficiencia productiva y gozar de una posición de monopolio relativo en el mercado por fuera de la lógica competitiva tradicional” (Neiman, 2003:293). En este sentido, el mercado aparece también constituido por factores que dependen de percepciones socioculturales de los consumidores por lo que es a través de la dimensión simbólica desde donde se aborda la valorización de ciertos productos y la posibilidad de obtener una rentabilidad diferencial (Goldfarb, 2001).

Ya en el plano de las relaciones sociales y productivas entre los actores involucrados, el "control de calidad" adquiere una importancia central, en el sentido que todos los dispositivos del sistema están destinados al seguimiento y control de los procesos productivos. De este modo, aparecen ciertas normas organizativas, formales e informales, que influyen sobre la estructura agraria (por ejemplo, las nuevas modalidades de la agricultura bajo contrato y otras formas de integración vertical, a través de la que quedan establecidos requerimientos técnicos y de calidad, períodos de procesamiento y entrega, control sobre los procesos técnicos y de trabajo) y que, en general, reducen y/o desarticulan la autonomía relativa de los productores (Goldfarb, 2007) al tiempo que generan nuevos conflictos. En este nuevo ambiente socioproductivo es donde podemos

¹⁰ ISO 9000, sistema HACCP, certificación orgánica, denominaciones de origen, etc.

ver a la calidad como dispositivo, condicionando las prácticas y representaciones de los productores primarios vitivinícolas. La versión hegemónica de qué es producir “uvas de calidad” opera como una normatividad que define la forma de producir y valorar la producción primaria, aunque habitualmente esta versión se percibe como encubierta en una aparente neutralidad y objetividad y como conductora natural del cambio a favor del desarrollo -representado por la decisión de alcanzar estándares internacionales de calidad-. En este sentido, los actores que dominan la reestructuración de la actividad intentan investir con un halo de uniformidad, normalidad y comunalidad a estas nuevas ideas, prácticas y experiencias, que son, en realidad, premisas ontológicas y epistemológicas de un grupo y de una forma histórica particular (Volosinov, 1986). Por ello y en oposición a lo que argumentan los grupos de poder, no existe una manera única de concebir y practicar la calidad.

Esto hace necesario tener en cuenta los "procesos de legitimación" que hacen referencia al plano político, a las luchas por la imposición y legitimidad de una determinada visión del mundo. En el plano productivo esto se plasma en valoraciones y leguajes de valoración diferenciales al momento de calificar a la producción primaria. De esta manera es necesario destacar que esta construcción se da en un rango más o menos amplio de parámetros técnico-políticos y económicos. En este sentido los procesos de legitimación política no se desarrollan con autonomía de la esfera económica, ya que los resultados económicos a nivel de explotación son los que en definitiva determinan –aunque a mediano plazo- el éxito o fracaso de las opciones y estrategias adoptadas en las explotaciones, por lo que el factor económico es también un elemento a considerar en esta construcción social de la noción de calidad.

Se trata finalmente de comprender a la noción de calidad como ordenador de ideas y expresiones diversas, pero que pueden reunirse bajo esta denominación común. Este concepto permite articular las diversas percepciones de los actores acerca de la configuración de un nuevo espacio de relaciones sociales en el sector vitivinícola mendocino, que se ha modificado profundamente en los últimos veinte años. La calidad como dispositivo político supone una configuración determinada de las relaciones de fuerzas, de las posiciones relativas entre los actores, de las reglas de juego que condicionan y habilitan sus acciones, ya sea adaptándose o resistiendo mediante diversas estrategias.

4. La reestructuración en los países *en desarrollo*

En los países *en desarrollo*, como la Argentina, la reestructuración mundial de la agricultura se manifiesta fundamentalmente en el protagonismo adquirido por las empresas transnacionales en un mercado crecientemente globalizado y en tanto responsables de las nuevas regulaciones de carácter eminentemente privado (Friedmann, 1993; McMichael, 1994). Esta tendencia es fruto de una nueva concepción de la división internacional del trabajo donde esas empresas trasladan sus actividades industriales desde los países centrales a los periféricos sobre la base de una lógica orientada, en principio, a la búsqueda de factores de producción más baratos y

aprovechando la eliminación de las restricciones nacionales a la movilidad de los capitales (Neiman, 2003). En alguna medida este nuevo orden mundial se vincula a una nueva agricultura superadora del modelo productivista, responsable por otra parte de la crisis social y ambiental en el campo, comienza a instalarse como un modelo orientado hacia el logro de productos de calidad en función de una demanda con crecientes exigencias y con costos de producción más bajos (Goodman y Watts, 1994).

Sobre este planteo general interesa desarrollar tres aspectos. Por un lado, la noción de que la reestructuración agraria involucra bastante más que cambios en el comercio agroalimentario y en las formas de coordinación entre agentes ya que implica también cambios fundamentales en las modalidades de organización del trabajo y en las condiciones de vida de las personas (Craviotti, 2008).

En efecto, se destaca que la expansión de estas producciones frecuentemente ha venido acompañada de un intenso proceso de diferenciación a nivel agrario, en función de las transformaciones producidas en la estructura de tenencia de la tierra, los cambios en la base tecnológica de la producción y las transformaciones en la organización del trabajo. El desplazamiento de pequeños productores, carentes de los recursos –materiales y simbólicos– necesarios para poder “persistir” en tanto productores es una consecuencia común (Teubal, 2000; Craviotti, 2008).

Sumado a esto, otros autores destacan las asimetrías que surgen en las nuevas –o reconvertidas– regiones productivas insertas en los mercados globales en las dimensiones de género, etnicidad y medio ambiente (Calvacanti et al, 2002). La estacionalidad y eventualidad de la demanda de trabajadores como características peculiares de estos mercados de trabajo han dado pie para que se cuestione su consideración como alternativas de desarrollo para las regiones atrasadas (Lara, 1998). Otras visiones, sin embargo, sostienen que la integración a los mercados y nuevas reglas pueden promover un mejor desarrollo, teniendo en cuenta el rol de los trabajadores y sus mayores posibilidades de negociación por los tiempos naturales y productivos (Damiani, 2003). Estas transformaciones se vinculan con el clásico interrogante de la sociología rural referido a qué tipos de agentes quedan a cargo de la producción agropecuaria. En todo caso, interesa profundizar en quiénes son los agentes sociales agrarios que se favorecen con estas transformaciones. Diversas experiencias apuntan a que una buena parte de los agentes dinámicos que logran aprovechar estas ventajas son en general externos al sector agropecuario y que invierten con el objetivo de diversificar negocios en el marco de una estrategia empresaria.

En segundo lugar, y relacionado a las características del agente social dominante, existe una controversia en la literatura respecto del tipo de estructura agraria que sustentaría a esta nueva agricultura. Frente al enfoque de la integración vertical de gran escala (Complejos Agroindustriales) algunas perspectivas basadas en la idea de la especialización flexible (Piore y Sabel, 1984) enfatizan la revitalización de la pequeña producción moderna y artesanal orientada a mercados segmentados en el nuevo contexto productivo (Craviotti, 2008). Este modelo no se organizaría por la lógica competitiva de las grandes empresas, sino que los productores dependen unos de otros para compartir habilidades, conocimientos técnicos, información sobre oportunidades

y la definición de estándares. En el caso de la vitivinicultura las empresas conocidas como boutique, artesanales o familiares corresponderían a este segundo modelo. Este enfoque ha sido cuestionado por su carácter "rupturista" (Neiman y Quaranta, 2000) en tanto tiende a pasar por alto la capacidad de las industrias procesadoras de alimentos para adaptarse a la provisión de mercados segmentados (Goodman y Watts, 1994).

En ambos modelos –el CAI y el flexible- tiene un particular interés la circulación del conocimiento y la información; esto a su vez refuerza de alguna manera la pertinencia de las nociones de conceptos globales y dispositivos políticos propuestos anteriormente para nuestro estudio de caso.

En tercer lugar, el tipo de reestructuración en estos países se caracteriza por una integración al circuito global que se produce en una condición de subordinación, en función del relativamente bajo nivel de participación en el mercado mundial de los diversos productos, lo que no les permite controlar las reglas de juego vigentes. Sumado a esto las condiciones políticas que refieren a la debilidad estructural de sus economías a partir de mediados de los años 80 y más definitivamente en los 90, hicieron posible –incluso necesarias- la expansión de estas producciones orientadas a la exportación (Teubal, 2000).

En este sentido las formulaciones clásicas sobre la relación centro periferia no han perdido su importancia pero describen relaciones generales y probablemente, ofrecen una imagen muy idealizada de las diferencias centro-periferia y tienden a ignorar las diferencias tanto en el centro como en la periferia (Friedland, 1991). Considerando la especificidad de la agricultura, parece interesante elucidar más las relaciones recientes entre las naciones del primer y tercer mundo, particularmente para explorar el carácter de lo que puede ser llamado como “agricultura transnacional” (Richard Jorba, 2006).

Teniendo en cuenta lo desarrollado hasta aquí vemos que la evaluación y análisis de los alcances de la reestructuración y la originalidad de esas transformaciones constituyen parte de los debates centrales en los estudios agrarios actuales. En este sentido el estudio particularizado de algunas producciones estaría mostrando que si bien surgen ciertos segmentos de la demanda movilizados por consumidores que reclaman mayor variedad y calidad, esto no se transforma en regla general y obligada para el conjunto de las producciones y el consumo de alimentos (Neiman y Quaranta, 2000). En este contexto, entonces, no resulta concluyente declarar el fin de la producción de masas aún cuando ciertamente surgen producciones de masa con mayores grados de diferenciación (Kim y Curry, 1993).

Una variedad de factores intervienen incidiendo sobre la indeterminación de la conformación y dirección de la reestructuración en general y de la vitivinicultura en particular. Entre otros, merecen citarse los aspectos naturales de la agricultura, las condiciones tecnológicas imperantes, las características de la oferta de trabajo, las particularidades históricas y geográficas de las producciones, las experiencias socioprodutivas de los actores involucrados, las relaciones agroindustriales y los intercambios establecidos a través de la investigación y transferencia tecnológica (Friedland et al, 1981).

Por lo tanto, la emergencia de tendencias que podríamos identificar como de flexibilización de –o nueva?- la agricultura debe reconocer, en principio, la posibilidad de la coexistencia de formas “tradicionales” y “modernas” de organizar la producción. Los procesos de reestructuración en la agricultura operan sobre un terreno donde preexisten prácticas y procesos productivos que se caracterizan incluso por flexibilidades pasibles de ser calificadas como "pretayloristas"¹¹

5. Los “regímenes agroalimentarios”: ¿un concepto útil?

Una de las aproximaciones más difundidas sobre la reestructuración mundial de la agricultura sostiene que la economía mundial capitalista y los sistemas económicos nacionales no pueden explicar por sí mismos todos los sistemas internacionales de producción a lo largo del tiempo y el espacio. La noción de “régimen agroalimentario mundial” viene a constituirse en una construcción conceptual histórica que contribuye a especificar muchos de los cambios importantes ocurridos en los sistemas agroalimentarios, en tanto estos regímenes constituyen maneras concretas en que las políticas agrarias y de alimentación influyen y atraviesan las relaciones Estado/Capital¹².

Desde esta perspectiva existe una cierta lógica a escala mundial del sistema global y del capitalismo que en un contexto macrosocial predomina sobre las políticas del Estado y del capital a nivel nacional. El efecto que provoca este enfoque es el de acentuar en todas partes una lógica política en vez de considerar la política como una mera variable exógena en el proceso (primordialmente?) económico de la globalización. Así, para Friedmann y Mc Michael (1989), la esencia del sistema mundial considerado como una lógica de influencia global, es que refleja cambios periódicos en regímenes hegemónicos que están basados en políticas de construcción y coordinación de cadenas de productos y sistemas de producción, atravesando las fronteras y evitando los condicionamientos de las unidades políticas constituidas dentro del sistema.

Según estos autores el *Primer Régimen* -durante la era del imperialismo británico y con Gran Bretaña como la “fábrica del mundo”- estaba constituido por políticas destinadas a construir y mantener un sistema alimentario global consistente con ese rol (especialmente a través de la posibilidad de acceso de los trabajadores a bienes-salarios provenientes de las áreas de colonización blanca y a alimentos procesados y otras materias primas agrícolas de las posesiones coloniales), al mismo tiempo que mantenía un sistema de comercio mundial acorde a su división entre trabajo agrícola e industrial a través de unidades espaciales y sociales. Posteriormente, el

¹¹ de la Garza Toledo señala la existencia de una flexibilidad de tipo pretaylorista caracterizada por: “... estar sujeta a las contingencias y sobre todo a la arbitrariedad en el mando de los pequeños patrones o de los trabajadores” (2000: 159).

¹² Un componente principal de las nuevas relaciones nacionales e internacionales en la agricultura, y central para las teorías críticas populistas y neo-marxistas, es que los desarrollos modernos en la agricultura son capitalistas en *carácter*. Esto quiere decir que las crisis modernas de acumulación capitalista en la agricultura deben ser colocadas en el contexto de transiciones históricas teniendo en cuenta todos los sectores de la economía capitalista global (Friedland, 2004:3). Traducción propia.

Segundo Régimen agroalimentario mundial habría aparecido con la declinación de la hegemonía británica y debido a las consecuencias de las dos guerras mundiales y estaba basado en la ayuda internacional a través de políticas de disponibilidad de la sobreproducción de alimentos en los países centrales (EEUU y otros de la OCDE) y en la difusión de instituciones, tecnologías y alimentos estadounidenses hacia el sur (Friedmann y Mc Michael, 1989).

En la actualidad nos encontraríamos en el Tercer Régimen agroalimentario mundial que, ligado a la declinación de la hegemonía estadounidense y del tipo de economía nacional y de Keynesianismo social imperante a comienzos de los '70, se habría basado en una coincidencia de intereses entre estados dominantes y capitales influyentes y un conjunto de instituciones – GATT/OMC, FMI, bancos multilaterales, etc.-. Específicamente, la producción masiva de alimentos característica de la etapa del desarrollismo¹³, se combina (o coexiste) en esta nueva etapa con la producción de alimentos diferenciados. En lo territorial, este Tercer Régimen agroalimentario tiene la peculiaridad de acentuar las desigualdades entre las regiones y al interior de las mismas (Marsden, 1999).

Sin embargo, esta perspectiva ha sido cuestionada por autores que consideran que parte de sus apreciaciones son excesivamente rígidas y totalizadoras. En este sentido sostienen que este análisis desatiende la diversidad agrícola y sus dimensiones ecológicas (Buttel, 1995). Así, las perspectivas que enfatizan la “localidad” serían “efectivamente silenciados por la lógica categorial de los “regímenes globales de alimentación”. El problema -y la solución- radican, según Mc Michael (1996) –uno de los creadores del concepto-, en cómo comprendamos a este constructo. El concepto de Régimen Agroalimentario, según este autor, es un concepto histórico –ni teórico, ni empírico-, por lo cual tiene naturalmente implicancias históricas más que de otro tipo. Su originalidad en todo caso radica en especificar la política histórica del capitalismo, donde cada etapa es enmarcada por principios contradictorios de organización -territorial/geopolíticos y capitalistas- marcando transiciones hegemónicas (Friedmann y Mc Michael, 1989). Como tal, no es un constructo con el cual uno pueda actualmente teorizar (o dar cuenta de los innumerables detalles empíricos de) los sistemas mundiales agrícolas y alimentarios. Mas bien, “orienta el análisis de los complejos alimentarios en clave de relación estado/economía, entendido en términos históricos” (Mc Michael, 1996:49). En este sentido, la noción de Régimen Agroalimentario mundial puede enmarcar análisis de estudios de caso como el presente aunque esto implica un segundo paso metodológico donde el análisis empírico del caso de estudio ofrezca la expresión local de, o el contrapunto para, la dinámica global propuesta en esta perspectiva (Mc Michael y Kim 1994; Talbot, 1994; Ufkes, 1994).

Otras críticas sostienen que subyacen fuertes heterogeneidades al interior de los regímenes y consideran que al poner énfasis en la coherencia de la estructura, este enfoque tiende a anular la capacidad de acción de los agentes o en todo caso, a considerar como tales sólo a las empresas transnacionales (Goodman y Watts, 1994 y 1997). En nuestro caso, si bien tomamos las

¹³ McMichael (1996) considera a la *globalización* como un nuevo proyecto histórico ante el fracaso del *desarrollismo*, aunque aquella con muchas menos posibilidades de realización social.

críticas de estos autores, consideramos igualmente de utilidad la descripción general realizada por Friedmann y Mc Michael (1989) sin que esto signifique que los agentes no puedan accionar, sólo que “no lo hacen como ellos quieren” y dentro de un marco condicionado por procesos más amplios (Buttel y Mc Michael, 1994).

6. De los Modelos Productivos a las configuraciones socioproductivas

Para finalizar este marco conceptual y teórico plantearemos a continuación algunos aspectos teóricos –pero con implicancias metodológicas– que nos permiten complementar esta especificación de las articulaciones entre las lógicas globales y las estrategias por parte de los agentes sociales agrarios. Nos referimos a la noción de “configuraciones socioproductivas”. Esta nueva categoría compleja y abierta nos permite dar cuenta de los cambios ocurridos en las relaciones sociales y productivas de la vitivinicultura de Mendoza, expresándose en *diversas* configuraciones socioproductivas.

Una línea de reflexión ampliamente difundida en los estudios agrarios es el debate sobre la crisis y emergencia de los modelos productivos. El mismo surgió a partir de la crisis del llamado periodo fordista-desarrollista y ha estado vinculado al estudio de las transformaciones del modelo económico mundial y nacional. En general se han interesado por él las corrientes institucionalistas de las ciencias sociales, especialmente de la economía y ha estado vinculado a la idea de un mundo urbano-industrial que tomó como modelo distintas realidades de los países centrales (Neffa, 2000).

La mayor literatura especializada en modelos productivos proviene de la experiencia de la industria automotriz, donde se hicieron mundialmente famosos los tipos ideales o el one best way (Boyer y Freyssenet, 2001). En este campo, según de la Garza (2000), las teorías sobre Modelos de Producción comúnmente postulan los atributos de estos y posteriormente confrontan con lo real sus teorías; en este sentido, estos modelos funcionarían como “tipos ideales” a ser puestos a prueba de la realidad y analizar su desviación para posteriormente intentar explicarla desde la lógica económica asumida. Por lo tanto, las teorías acerca de los Modelos de Producción parecieran moverse dentro de los estrechos marcos epistemológicos y metodológicos de las teorías económicas, sin recuperar e incorporar otros grandes problemas de las teorías sociales de este siglo, especialmente las relaciones entre estructuras (incluido cuál concepto de estructura), subjetividades (cuáles sujetos y cómo elaboran sus estrategias) y acciones (individuales y colectivas) (de la Garza, 1992). Por otro lado, problemas adicionales tales como el concepto estándar de *teoría* que asume, el camino de la prueba de las hipótesis y la idea de dato duro que existe *per se* en la realidad hacen pertinente su revisión antes de ser “aplicados” a algún caso específico. Entre otros, cabe revisar supuestos como el de que las partes del sistema desempeñan un papel positivo para la integración del mismo o que existe una convergencia de los Modelos Productivos a nivel mundial.

Como bien lo resume de la Garza (2000), las teorías sobre Modelos de Producción presentan dos problemas generales:

1- La concepción del cambio social y su asociación necesaria a la de cambio de los modelos productivos. En este sentido el autor desataca que hay una fuerte tendencia a privilegiar las presiones del mercado mundial bajo el supuesto de que son las formas productivas flexibles y consensuales las que rinden mejores resultados en productividad y calidad¹⁴.

2- La confusión entre diagnóstico y normatividad que deviene de la selección de casos que, se sabe de antemano comprobarán la hipótesis más allá de que en general no son representativos de sus países, y en el caso en que no se compruebe se justifica vía sufijos de transición o falta de madurez, de equivalentes funcionales¹⁵ y/o de hibridación. Según el autor, este es el mejor camino para cerrar la investigación de Modelos de Producción sólo a los que actualmente se manejan en el mercado intelectual; es decir, cerrarse a la posibilidad de existencia de otros modelos no teorizados.

Esta segunda consideración se relaciona con la función de la teoría, tema ya abordado cuando describimos el estatus epistemológico de la noción de Régimen agroalimentario mundial. A este respecto, de la Garza propone que “es cierto que las teorías no tienen exclusivamente la función de explicar o predecir, también sirven de guía para la acción e incluso son discursos por los que se lucha, aunque no se crea estrictamente en sus hipótesis. Dilucidar la función principal que está cumpliendo una teoría en una coyuntura es importante” (2000:16).

La teoría debe ser utilizada entonces para aprehender la diversidad y, esto significa situar la diversidad históricamente –como las distintas configuraciones vitivinícolas- no como algo dado sino como producto de relaciones históricas de generación, incorporación y apropiación de formas sociales como componentes diferenciados de procesos de unificación (Mc Michael y Araghi, 2006).

Por su parte, los estudios sobre nuevos modelos de organización de la agricultura son escasos y aislados ante las profundas transformaciones que se están dando en este sector hacia una flexibilidad productiva (Lara, 1998). La utilidad de conceptos surgidos del análisis de la reestructuración industrial para explicar los cambios acontecidos y en curso en el mundo rural y agrario, ha originado cuestionamientos de distinta índole. Los inconvenientes que derivan de la utilización acrítica de conceptos tales como "fordismo", "postfordismo" y "flexibilidad" tienen que

¹⁴ La lógica para llegar a esta conclusión sería la siguiente: a) La crisis de los setenta fue en parte de la productividad, b) Esta crisis de la productividad fue del Modelo de Producción taylorista fordista y su principio fundamental de separación de concepción de ejecución y de no involucramiento de los trabajadores, c) Las nuevas condiciones del mercado obligan a un nuevo Modelo de Producción con segmentaciones menos rígidas entre puestos y funciones, flexibilidad, participación, involucramiento y reparto de beneficios entre empresa y trabajadores. En parte se constatan cambios en este sentido pero no hay país que hasta la fecha los haya realizado en la mayoría de sus empresas, en ese momento la teoría se vuelve normatividad e implícitamente la única vía en el mediano plazo de acuerdo a la explicación de la crisis de los setenta y los supuestos del nuevo modelo. Pero esta visión del cambio social resulta excesivamente elemental y está cercana a la idea de cambio productivo impulsado por manos invisibles del mercado (de la Garza, 2000).

¹⁵ El de equivalentes funcionales significa que si un rasgo del modelo no se presenta en la realidad es porque hay otro rasgo no propio del modelo que cumple una función semejante a la del ausente.

ver con cuestiones históricas que hacen a la evolución de la agricultura pero también con otras relacionadas con características específicas de la misma (Neiman y Quaranta, 2000).

Una aplicación lineal del concepto de flexibilidad en la agricultura se enfrenta también con el carácter específico de las “rigideces” propias en esta actividad, entre las que se cuenta la tierra como medio de producción con características particulares (Kautsky, 1974), la impronta biológica y la incidencia de los “tiempos muertos” en la producción (Mann y Dickinson, 1978), la resistencia de las formas familiares de producción y del trabajo independiente (Allaire, 1997), aunque ello no implica, sin embargo, adscribir a una concepción extrema del carácter “excepcional” de la actividad (Neiman y Quaranta, 2000).

Tomando en cuenta las consideraciones previas pasamos ahora a explicitar la noción de configuraciones socioproductivas recuperando la idea de que además de las presiones de las estructuras como el mercado, las globales y las locales, los sujetos sociales siempre dan sentido a esas presiones estructurales al actuar. Este sentido puede ser de hecho racional respecto de fines (económicos) pero también puede entenderse que no es la única –o más importante– manera de dar sentido y por lo tanto existen otras formas de decidir. Si a lo anterior añadimos que los actores no simplemente transforman la realidad de acuerdo con las presiones mencionadas y su subjetividad sino porque entran en interacción de determinadas maneras, se completa el circuito entre estructuras, subjetividades y acciones que en su análisis concreto y complejo constituyen las configuraciones como noción capaz de dar mejor cuenta de la diversidad y la heterogeneidad que pueden ser explicables pero a la vez complejas.

Esta es una alternativa al concepto de teoría tradicional como sistema de hipótesis relacionadas entre sí en forma deductiva (Shedrovsitsky, 1972). Una configuración es un arreglo de características que se extraen de la misma realidad, es decir es un resultado más que un a priori que se someta a verificación. Es una vía de acercamiento empírico amplia y abierta en dimensiones, sin constituir un sólo concepto, referidos al problema que interesa y donde sus relaciones o exclusiones no se conocen a priori. Tampoco se trata de un punto de vista empirista; por el contrario, se parte de las teorías en juego, aunque no de una sola de ellas para no cerrar opciones. De tal manera que los factores a considerar en una configuración vienen inicialmente de las teorías, pero no conforman un concepto ni sus relaciones con otros son aceptadas de antemano (de la Garza, 2000). Desde esta perspectiva la confrontación con el mundo empírico debe complementarse con el descubrimiento de nuevas relaciones entre configuraciones, afinar sus dimensiones, analizar y no suponer ni rechazar a priori funcionalidades, contradicciones, discontinuidades u obscuridades¹⁶.

¹⁶ de la Garza (2000) realiza una aguda crítica a la “epistemología” de los Modelos Productivos y propone como alternativa trabajar a partir de la noción de configuraciones sociotécnicas. Su foco está colocado en el “mundo del trabajo”, es decir en el reduccionismo que provoca la noción de Modelo Productivo en los análisis, al encubrir a los sujetos trabajadores. En este trabajo tomamos estos aportes y realizamos un desplazamiento en tanto los principales sujetos de las configuraciones socioproductivas no son trabajadores industriales sino productores agrícolas de distinto tipo.

Esta propuesta se nutre, en parte, de la desarrollada por Weber para la construcción de tipos ideales de dominación, fundamentalmente en su concepción de los mismos como históricamente estructurados, es decir que tiene en cuenta las propiedades estructurales y una conceptualización de orientaciones (que se transforman en lógicas apropiadas diferencialmente vía dispositivos políticos) para la acción dentro de la estructura (Buttel y Mc Michael, 1994).

Hemos destacado asimismo que la noción de configuraciones no carga en su interior con dimensiones de análisis cerradas o preestablecidas, pero tenemos en cuenta que esta construcción apunta a visualizar cuáles son los factores que influyen más sobre la definición de las estrategias y la organización productiva y los vínculos de éstas con las relaciones sociales más amplias. Así, los tres ámbitos de la "realidad" de los agentes sociales agrarios que constituyen las diversas configuraciones socioproductivas son las estrategias socioproductivas, las subjetividades y las interacciones.

Las estrategias socioproductivas que desarrollan los agentes para llevar adelante la producción vitícola tienen lugar en contextos económicos, sociales y ambientales determinados. En este sentido, la estrategia socioproductiva viene a ser un "promedio" más o menos coherente de las actividades que realiza el productor. Así, ubicamos dentro de este primer ámbito a la organización social de la producción (trabajo familiar/asalariado, mano de obra permanente/temporaria, tercerización, contratismo, etc.); la organización técnica de la producción (uso y disponibilidad de recursos productivos como tierra, agua, tecnologías e innovaciones como variedades de uva implantadas, maquinaria, tipo de poda, sistema de conducción, forma de cosecha y zona vitícola donde está/n la/s producción/es) y el destino y forma de comercialización del producto (tipo de producto e integración -vertical y horizontal-, forma de venta del producto, diversificación de destinos, etc.).

Un segundo ámbito de análisis es el que se relaciona con la subjetividad de los agentes, esto es, con la forma de decidir y dar sentido a sus acciones. En este ámbito, la experiencia/trayectoria de cada actor se vuelve un elemento central en la argumentación sobre las estrategias desarrolladas. Así, son tenidas en cuenta las subjetividades -que se pueden apartar de la racionalidad económica- y arraigarse en la historia personal y familiar del productor, en las dificultades y éxitos experimentados y en su particular mirada del mundo productivo y social más amplio que condiciona sus expectativas y estrategias futuras.

Por último, estos agentes interactúan con otros -similares o no- que, mediante un proceso complejo, redefinen o refuerzan tanto sus estrategias como su subjetividad. Por las características particulares de la vitivinicultura, el ámbito de interacción privilegiado de los actores de la etapa primaria entre sí y con los de la etapa industrial es la articulación agroindustrial. Es en torno a este ámbito donde se manifiestan y negocian los principales dispositivos políticos. El contexto de concentración industrial y la característica de que el "núcleo" de la cadena esté ubicado en esta segunda etapa -aunque con características diferenciales según el tipo de producto final-,

hacen que exista una histórica tensión entre productores e industriales que condiciona, en buena medida, el desarrollo de las relaciones sociales y productivas en esta actividad¹⁷.

Así las configuraciones socioprodutivas realmente existentes pueden incluir dimensiones contradictorias correspondientes a tipos ideales diferentes, sin esto poder afirmar ante cualquier impureza que se trata de un híbrido; en cambio, puede ser más fructífero tratar de explorar sus compatibilidades e incompatibilidades, formalizaciones y actualizaciones en las prácticas cotidianas para saber si se trata de una anomalía y no de una nueva configuración (de la Garza, 2000).

En torno de las estrategias productivas de los agentes sociales agrarios y sus consecuencias en las configuraciones interesa destacar dos polémicas: estructura o estrategia y estrategia o contingencia. La primera remite a sí los cambios estructurales determinan las estrategias de los actores, en especial de los productores, o a la inversa sí la estrategia crea estructuras. Sobre este punto podríamos plantear, junto con de la Garza (2000) que los cambios estructurales son producto y productores de la acción, sin embargo la acción no surge como resultado mecánico del cambio estructural sino que pasa por un proceso de dar sentido y de interacción entre actores que también determinan el curso de la acción.

En cuanto a la contingencia o la estrategia, esta polémica plantea si los agentes poseen un plan general de acción en las configuraciones socioprodutivas que puede coincidir o no con algún tipo ideal productivo o si sus acciones obedecen a coyunturas específicas frente a las cuales se reacciona sin conformar un plan general de reestructuración productiva. En este sentido, los productores, como todo actor real, no tienen conocimiento total ni del mercado ni de las posibles acciones de los otros sujetos, ni poseen una ciencia total para hacer optimizaciones, además de que el manejo de las estrategias puede estar dividido en sus concepciones y luchas por el poder (de la Garza, 2000). En este sentido, las estrategias no son totalmente coherentes y pueden presentar oscuridades e incertidumbres que se van llenando con prácticas. Es decir, las estrategias más que grandes planes conscientes de los agentes serían mas bien líneas medias resultantes de la

¹⁷ El Estado en sus distintos niveles (nacional, provincial y municipal) interviene en este campo tanto en la modelación de las Configuraciones como en los dispositivos políticos. En este segundo campo, la intervención estatal opera –en la mayoría de los casos- como "traductora" de las lógicas hegemónicas, adaptando y legitimando los dispositivos. A nivel de las configuraciones, el Estado cumple un rol ambiguo de "liberalizador-protector" ante las presiones estructurales, fundamentalmente en el ámbito de la articulación agroindustrial, tratando de equilibrar la interacción entre las distintas Configuraciones. Aunque en el Capítulo 4 se caracterizan las principales reformas político-económicas que tuvieron lugar en la vitivinicultura, cabe destacar que en el presente estudio no profundizamos en los aspectos vinculados al rol del Estado ya que, por un lado, no forman parte de los objetivos centrales de nuestro estudio, y por otro, existen abundantes estudios sobre el desempeño e impactos de las políticas públicas sobre el sector vitivinícola para el período de tiempo considerado (véase Azpiazu y Basualdo (2003), Rofman y Collado (2005), Richard-Jorba (2006) y (2007), etc.).

reestructuración, que en forma acabada solo puede trazarse a posteriori, aunque elementos de diseño –como los ya destacados- pueden existir a priori.

Finalmente, no confundir la acción de los actores, en nuestro caso agentes sociales agrarios, en la historia sino como historia, es el paso que debemos dar tomando las configuraciones como un avance de la agencia individual pero “entendiendo a los sistemas sociales, no como dados, sino como históricos en dos sentidos: como situados históricamente y como formativos y por lo tanto, mutuamente constituyéndose en términos de espacio-tiempo” (Mc Michael y Araghi, 2006:26). Para especificar las relaciones espacio-tiempo debemos asumirlas como mutuamente constitutivas, que están en curso y enclavadas en lo que entendemos como "global" y "local" y sus múltiples expresiones.

Capítulo 2

METODOLOGÍA

1. Presentación del problema

El presente trabajo de tesis centra su interés en el estudio de las transformaciones en las relaciones sociales y productivas de la vitivinicultura mendocina ante la reestructuración del “sistema agroalimentario mundial” (McMichael, 1994). Los cambios operados en los sistemas agroalimentarios locales como consecuencia de su integración a la economía internacional han impactado en las sociedades rurales y sus estructuras productivas configurando realidades complejas y siempre contingentes.

Nuestro caso de estudio es un proceso social que se configura a partir de un recorte empírico y conceptual -siempre subjetivo y parcial- conformando nuestro problema de investigación¹. En este sentido estudiaremos los cambios ocurridos en la etapa primaria de la vitivinicultura de la provincia de Mendoza, donde actúan productores vitícolas, técnicos agrónomos y enólogos, trabajadores asalariados, funcionarios técnicos y políticos de organismos locales, provinciales y nacionales, entre los principales actores. Colocamos el foco de análisis en los productores -en tanto principales agentes sociales agrarios- y su explotación, pero tenemos en cuenta las articulaciones de nivel regional, nacional y global a las que nos extenderemos diferencialmente para comprender los procesos de los cuales estos agentes forman parte. En su dimensión temporal, el estudio comprende los cambios y continuidades ocurridos desde los años 80, cuando tuvo lugar el inicio de una nueva reestructuración del sistema agroalimentario mundial expresado a nivel local como la crisis del modelo centenario de la vitivinicultura y su reorientación hacia la producción de vinos de calidad destinados a la exportación. Desde este punto de vista si bien la investigación se centra en un fenómeno contemporáneo, tendremos en cuenta los condicionamientos histórico-mundiales que constituyen a toda relación local-global.

¹ Un caso es definido como un sistema delimitado en tiempo y espacio de actores, relaciones e instituciones sociales donde se busca dar cuenta de la particularidad del mismo en el marco de su complejidad (Neiman y Quaranta, 2007:220).

El problema consiste entonces en analizar dos grandes dimensiones de estas transformaciones. Por un lado, interesa rescatar los interrogantes más clásicos de la Sociología Rural que se relacionan con quiénes son actualmente los actores que quedan a cargo de la producción y de qué tipos de unidades se trata. También interesa analizar cómo y en qué medida la globalización se materializa en estas unidades productivas, a la vez que los productores recrean sus estrategias en estos nuevos contextos. Para esto avanzamos en la otra dimensión del análisis que consiste en abordar el impacto y la implementación de nuevas ideas y prácticas y los cambios que les acompañan, más allá de los estrictamente económicos y tecnológicos. Partimos de proponer que la globalización está compuesta por formas culturales (Rodríguez Gómez y Álvarez Macías, 1998) o tecnologías disciplinarias (Mc Michael y Araghi, 2006) tales como calidad, productividad, competitividad, eficiencia y racionalidad tecnocrática. En este sentido, intentamos abordar la interfase como articulación conflictiva y negociada entre las estrategias productivas y económicas de los productores y los dispositivos políticos de la globalización iluminando las apropiaciones, adaptaciones y confrontaciones que tienen lugar en el sector vitivinícola en la actualidad, dando origen a diversas expresiones de la relación global-local.

2. Objetivo General

Analizar las transformaciones de las relaciones sociales y productivas en la vitivinicultura de Mendoza, dando cuenta de las articulaciones existentes entre las lógicas de influencia global -como dispositivos políticos- y las estrategias económicas y productivas en clave de subordinación/resistencia, desarrolladas por los productores vitícolas de Mendoza, mediante la identificación de configuraciones socioproductivas en la etapa primaria.

Objetivos Específicos

- Describir y analizar el proceso de reconversión, modernización y concentración vitivinícola de Mendoza dando cuenta de los cambios en las dimensiones significativas de las explotaciones como tamaño, dotación de capital, organización de la producción y diversificación.
- Caracterizar la coyuntura mundial-histórica que influye en el sistema agroalimentario vitivinícola, a través del análisis de los principales condicionantes de política y economía mundial que sustentan los dispositivos políticos.
- Dar cuenta de las “configuraciones socioproductivas” existentes en la vitivinicultura mendocina y las estrategias que despliegan los productores para su acumulación o reproducción en la dialéctica subordinación/resistencia.
- Analizar la articulación entre el proyecto de la calidad, representado por los procesos de reconversión, y el proyecto globalizador neoliberal.

3. Estrategia metodológica

Hemos utilizado en este estudio una estrategia de investigación *basada* en el estudio de caso (case study research)². Esta estrategia se diferencia fundamentalmente del enfoque clásico ya que recurre a diseños metodológicos que combinan procedimientos cuantitativos y cualitativos (Yin, 1994; Meyer, 2001), enfatizando la preeminencia de algunos de ellos o no. Además, la estrategia de investigación basada en estudio de caso tiene por objetivo la construcción de teoría de diferente alcance y nivel para interpretar y explicar la vida y la organización social (Einsenhardt, 1989; Dooley, 2002).

Desde el punto de vista epistemológico esta estrategia proviene del pragmatismo paradigmático y se ubica entre el pospositivismo y el constructivismo (Tashakkori y Teddie, 1998). Este posicionamiento permite desarrollar procedimientos analíticos inductivos y deductivos, mientras se orienta a captar los aspectos tanto subjetivos como objetivos de la vida social, considerando la existencia de un mundo “exterior” aunque no existe una única y definitiva verdad sobre el mismo, al tiempo que da por descontada la carga valorativa del investigador (Neiman y Quaranta, 2007).

Es asimismo una forma de investigación empírica que aborda fenómenos contemporáneos, aunque tiene en cuenta su constitución histórica, en términos holísticos y significativos, en sus contextos específicos de acontecimiento. Está especialmente orientada a responder interrogantes sobre “cómo” y “por qué” suceden las cuestiones bajo examen (Neiman y Quaranta, 2007:223). Se destaca asimismo que esta estrategia tiene la capacidad de captar la complejidad del contexto y la relación con los eventos estudiados, siendo particularmente apropiados en los casos en que los límites entre estos y el contexto resultan difusos. Así, mientras nuestro recorte problemático se restringe a la etapa de producción primaria en la vitivinicultura como unidad compleja de análisis, se encuentra a la vez, íntimamente vinculada a la etapa industrial como también a otras actividades económicas y productivas, de distribución y consumo. En este sentido este tipo de estudio permite la elaboración de explicaciones causales “locales” referidas a la comprensión de procesos específicos y en contextos definidos (Miles y Huberman, 1991).

² Dentro de las estrategias de investigación cualitativa (Vasilachis de Gialdino, 2007) los estudios de caso conforman una tradición importante. Éstos, a diferencia de la Grounded Theory (Glaser y Strauss, 1967), pueden partir de categorías conceptuales para el desarrollo de la investigación y de la teoría (Meyer, 2001). Por otro lado, a diferencia de la etnografía, realiza recortes específicos de la realidad social para su abordaje, aunque no se formulan -necesariamente- instancias de reflexividad sobre la participación del investigador en terreno (Neiman y Quaranta, 2007:216).

Planteamos la integración de métodos de investigación como estrategia a través de la cual se pueden resolver los objetivos específicos del estudio, como la implicancia de la coyuntura mundial histórica y los de descripción cuantitativa, pero daremos fundamental atención a la indagación cualitativa que nos permitirá trabajar una interpretación y significación de los fenómenos en curso. Entendemos que los distintos métodos se complementan y posibilitan dar cuenta de la complejidad de las dimensiones atendidas en el estudio. Según Gallart, la integración de métodos resulta necesaria "...salvo en el caso poco frecuente de que sólo se desee demostrar una relación estadística entre variables unívocas con todos los problemas que ellos supone..." (Gallart, 1992:111).

Definimos entonces un diseño estructurado según la lógica de la investigación, que teniendo en cuenta los propósitos del estudio, el marco conceptual y las preguntas de investigación, definió los dispositivos metodológicos (de recolección y análisis de la información) y la construcción de la calidad y validez de los resultados del estudio. En este sentido definimos una unidad de análisis compleja como es la etapa primaria de la vitivinicultura mendocina, donde identificamos en su interior subunidades representadas por los distintos productores vitícolas, donde -a su vez- seleccionamos instancias de observación y actores a entrevistar en el interior de cada caso. El diseño toma así la forma de estudio holístico de casos múltiples (Neiman y Quaranta, 2007:226). Así, el diseño mixto (cuali-cuantitativo) que a su vez recupera la historia como significativa de los procesos actuales partió de la reconstrucción de una coyuntura mundial-histórica pertinente para la vitivinicultura mendocina, para luego centrarse en un análisis cuantitativo contextual de la situación del sector vitivinícola, basado en el análisis diacrónico estadístico de los agregados macrosociales, con el objeto de caracterizar el fenómeno en estudio e identificar la heterogeneidad y tendencias estructurales en el sector. En el procedimiento cualitativo la selección de los casos se realizó diferenciando las siguientes condiciones: dotación de recursos productivos (superficie y variedades implantadas, maquinaria, tecnología, cantidad de trabajadores asalariados, etc.), tipo de articulación agroindustrial, zona vitivinícola y trayectoria socio-productiva. Asimismo esta identificación se realizó de manera tal de buscar resultados similares y/o contrastantes, a la vez que surgieron nuevos resultados a partir de los procedimientos comparativos desarrollados inductivamente. Finalmente el procedimiento cualitativo alcanzó a 16 casos identificados intencionalmente, de acuerdo a los presupuestos teóricos y teniendo en cuenta las condiciones empíricas donde se desarrolló el estudio.

En cuanto a la especificación de la integración de métodos, como ya mencionamos, esta es una investigación que si bien contempla procedimientos cuantitativos está conducida desde lo cualitativo, en tanto la integración en estas condiciones resulta una herramienta altamente fructífera para dar cuenta de los fenómenos sociales, considerando a los actores y sus estrategias así como a los procesos que los abarcan, en los contextos específicos de acontecimiento (Neiman y Quaranta, 2007:230). Se plantea así un tipo de integración donde la estrategia cuantitativa precede y facilita a la cualitativa; el análisis cuantitativo no sólo contribuye a orientar la selección de los casos para la estrategia cualitativa sino que también identifica los factores, estrategias y fuerzas estructurales que determinan cambios y transformaciones. La estrategia cualitativa incorpora en el análisis no sólo los recursos materiales que controlan los diversos agentes, sino el significado que los factores estructurales tienen para estos agentes y la comprensión que hacen de su actividad y su lugar en el

entramado socioproductivo. Además este tipo de integración permite articular los análisis estructurales con los procesuales y, algo que es de especial interés para nuestro estudio, la relación local-global en sus diversas expresiones.

Para el procedimiento cuantitativo, la investigación se basó en la utilización y análisis de fuentes de información secundaria disponibles como los Censos Nacionales Agropecuarios de 1988 y 2002. Estos censos relevan datos sobre las características principales de la actividad agrícola, ganadera y forestal, la unidad estadística es la explotación agropecuaria (EAP), definida como la unidad de organización de la producción. A partir de estas fuentes se analizaron las variables tipo jurídico de la EAP, régimen de tenencia de la tierra, uso de la tierra, descripción del viñedo, prácticas culturales (riego), actividades conexas, vivienda población y mano de obra, modalidades de gestión (gestión cotidiana, asociativismo, modo de integración contractual, ramas que integra, etc.) y comercialización. También se utilizaron las series estadísticas del Instituto Nacional de Vitivinicultura correspondientes al período temporal considerado (1988-2006). Este organismo anualmente registra información completa sobre las características de los viñedos y otras actividades relacionadas (industria y comercio). En este caso, la unidad estadística es el viñedo empadronado; estas series anuales interesaron para analizar variables como superficie implantada, edades de los viñedos, variedades implantadas, destino de la uva/vino y exportaciones.

Asimismo, a partir de las bases de datos del Censo Nacional Agropecuario 2002 se construyó una tipología de productores vitícolas que, teniendo en cuenta el tipo de mano de obra utilizada y el nivel de capitalización, dio como resultado la conformación de tres tipos de productores vitícolas: productores descapitalizados pluriactivos, productores familiares capitalizados y empresarios.

En este sentido, creemos que toda construcción tipológica es un recurso heurístico – aunque generalizado- válido en la medida en que permite ordenar información y aportar elementos de análisis sobre procesos concretos, como es el caso de la reestructuración vitivinícola mendocina. Sin embargo, es importante tener en cuenta que una tipología es también un ordenamiento de variables complejas construidas en relación a la teoría (Aparicio y Gras, 1999:151) y, en tanto, está orientada por interrogantes y problemas más o menos clásicos de la sociología rural. Así, los “tipos puros” se construyen en función de la persistencia o ausencia excluyente de los atributos considerados (Aparicio y Gras, 1999:152). En la medida en que la información lo permite, las tipologías deben reflejar sistemas complejos de inserciones, teniendo en cuenta nociones y procesos como pluriactividad, pluri-inserción e intersectorialidad y, a la vez, reflejar situaciones específicas, es decir sustentadas teóricamente pero ajustadas empíricamente (Aparicio y Gras, 1999:152)³.

³ Destacamos aquí las consideraciones de Murmis (1991) cuando nos recuerda la importancia de las dimensiones mediante las cuales un tipo de explotación se transforma en otro tipo, de manera de no postular abismos entre los tipos básicos propuestos. Los agentes sociales agrarios están insertos en una estructura socioproductiva dinámica que en la realidad puede llevarlos a transformarse en otros tipos “hacia arriba o hacia abajo”.

En este análisis la información generada por el Censo Nacional Agropecuario de 2002 presenta muchas deficiencias de registro de variables que serían útiles para un mejor aprovechamiento de la construcción tipológica⁴. Es por esto que este procedimiento es una aproximación, en el sentido de que el análisis de este tipo de información no permite superar el nivel explorativo, de manera que cumplirá la función necesaria pero limitada de un modelo que esquematiza los atributos del fenómeno (Peón, 1992:11). En este sentido, nuestra tipología es más bien descriptiva antes que explicativa, en la medida que servirá para clasificar a los agentes sociales agrarios y derivar hipótesis que serán contrastadas posteriormente, con el análisis cualitativo⁵, que complementa al presente de manera tal de avanzar en el nivel explicativo. Asimismo, conocer qué tipos de agentes sociales agrarios están a cargo de la producción vitícola utilizando las fuentes de información secundaria disponibles nos permitirá inferir algunas tendencias generales e hipótesis sobre la reestructuración.

Por otro lado compartimos el enfoque de Aparicio y Gras (1999) en tanto que las estructuras sociales son, a la vez, condición y consecuencia de las acciones de los hombres, y los elementos diferenciadores dentro de determinado tipo social pueden ser vistos como un indicador de la existencia de un proceso o como resultados de sistemas de acción social (Aparicio y Gras, 1999:156). Es por esto que los procesos de heterogeneización también afectan a los empresarios, productores familiares capitalizados y otros complejos mayores.

Los peligros de la “ingeniería tipológica” se previenen, según LLovet (1990) buscando un equilibrio entre esquematización y riqueza empírica. Naturalmente por sus limitaciones estas clasificaciones restringen su atención a algunos de los elementos que hacen a la producción de cosas físicas y en mucha menor medida atienden a las relaciones que las unidades establecen entre sí o a las que establecen los distintos agentes dentro de cada unidad. Teniendo en cuenta estas consideraciones en este estudio distinguimos a las unidades de producción agraria según el tipo de relaciones sociales que las sustentan (capitalistas-asalariadas o trabajo familiar) y el nivel de capitalización. Considerando el lugar de cada sujeto en el proceso de acumulación de capital y las formas en que se vinculan o subordinan a relaciones aparentemente “no capitalistas”, indagamos en las formas de organizar socialmente la producción y los niveles de capitalización existentes (Aparicio y Gras, 1999).

⁴ Indudablemente la presencia de fuentes censales que tienen como unidad de registro a la explotación agropecuaria llevan en forma casi natural hacia la adopción de un enfoque que considera en forma privilegiada este particular agrupamiento.

⁵ En este sentido la propuesta de Murmis de “derivar” desde la tipología de productores en una tipología de áreas o situaciones, de manera de “subir” de las unidades de producción hacia niveles mayores de agregación, acrecentando la complejidad del análisis para adecuarlo a la diversidad de situaciones empíricas (citado en Peón, 1992:21), revelando sus formas de inserción en los mercados y las relaciones entre tipos. En nuestra conceptualización en el Capítulo 5 trabajamos con la noción de configuraciones socioproductivas, donde tenemos en cuenta, además del análisis de los recursos que controlan los distintos tipos de productores, la comprensión que ellos mismos hacen de su actividad y del lugar que ocupa en el entramado socioproductivo.

En el caso del procedimiento cualitativo y a partir de la identificación de los casos, se realizaron entrevistas en profundidad en base a una guía de preguntas abiertas y temas problemáticos definidos de manera provisoria y luego ampliados durante el trabajo de campo. La adopción de un diseño relativamente flexible del instrumento de recolección de datos implicó un rol activo del investigador en la producción y construcción de éstos, permitiendo al mismo tiempo aproximarnos a la “comprensión” de la perspectiva de los actores. En este sentido, con el desarrollo de las entrevistas se introducían nuevos interrogantes y repreguntas a partir de las respuestas de los entrevistados. Para esta indagación se abordaron los siguientes grandes temas, -con flexibilidad de acuerdo al estrato considerado-: a) la política-producto, es decir el destino de la producción, la concepción del producto, los objetivos de producción y las propuestas de calidad y diversidad de la producción. En las empresas integradas a la etapa industrial y sobre todo con orientación a la exportación se centró en la política-producto, en cambio para los casos de productores independientes y de menor escala se abordó en esta parte el tipo de articulación y la exigencias/tensiones con la etapa industrial; b) la organización productiva, es decir los medios y métodos para lograr la política-producto, aquí se profundizó en el conocimiento del manejo de los recursos productivos (grado de integración, distribución espacial, gestión técnica y organizativa, comercialización) y económicos y las formas de acceso y la función de cada uno de los recursos en las distintas configuraciones y c) las relaciones laborales y familiares, es decir sobre los sistemas de reclutamiento, de empleo, de remuneración y organización del trabajo, así como las relaciones con el resto de los agentes del complejo vitivinícola. También se abordaron los cambios identificados por los entrevistados y los mecanismos que éstos les atribuyen.

Estas entrevistas en profundidad se aplicaron a la selección intencional de casos sin pretensión de representatividad estadística sino hasta su “saturación” (Bertaux, 1989). Este resultó un instrumento central para la reconstrucción de las estrategias, lógicas y trayectorias de las explotaciones y los productores. La identificación de procesos y rasgos centrales de la evolución de las explotaciones vitivinícolas, permitió evaluar la dimensión temporal y ponderar la información cuantitativa y cualitativa sobre las condiciones socioeconómicas de los productores.

Para complementar los análisis de las entrevistas en profundidad a productores e identificar factores contextuales de configuración de la coyuntura actual se entrevistó a 8 técnicos agrónomos públicos y privados vinculados a la actividad vitivinícola, abordando las visiones sobre las transformaciones del sector y las perspectivas sobre los diferentes tipos de productores identificados.

La observación participante en todo el transcurso del trabajo de campo fue de utilidad, especialmente durante la participación en diversas reuniones de productores vinculados a programas de asistencia técnica y crediticia (INTA, PSA, IDR). También se realizó una amplia revisión documental, fundamentalmente en suplementos de periódicos y páginas web especializados en vitivinicultura; estos contribuyeron a identificar elementos de interés para la indagación cualitativa y contextual.

El análisis de la información cuantitativa se realizó procesando los datos disponibles a través de la utilización del software SPSS.

En el caso del método de análisis cualitativo, supuso un análisis exhaustivo de la información obtenida en las entrevistas y en otras notas de campo surgidas de observaciones y análisis. En función de ello se privilegió el análisis de los agentes sociales que desarrollaban esta producción como las relaciones que establecían con otros actores vinculados así como las relaciones establecidas entre ellos. Para esto se recurrió a la codificación de las dimensiones y propiedades emergentes. Este análisis se realizó a través de la interpretación directa y categórica donde la inducción analítica (Turner, 1953; Becker, 1971) y la comparación constante (Glasser y Strauss, 1967) tanto teórica como empírica (Neiman y Quaranta 2007), permitieron identificar temas, pautas, significados y contenidos así como explorar sus conexiones, regularidades y singularidades (Craviotti, 2008). En este sentido la correspondencia y búsqueda de patrones de significado y la consistencia dentro de ciertas condiciones fueron guías del análisis.

Concretamente el análisis de las entrevistas consistió en la búsqueda de núcleos de sentido (inductivos-deductivos) que finalmente darían forma a las configuraciones socioproductivas. Así primero se realizó una categorización exhaustiva que luego permitió reagrupar temas y ejes temáticos mayores, al tiempo que realizamos una nueva sistematización y búsqueda de relaciones. La construcción de subconjuntos teóricos derivó de nuevos análisis y relecturas de las entrevistas y el contexto conceptual. Finalmente, identificamos grupos como configuraciones socioproductivas y reconstruimos el argumento (Sautú, 2007).

Estas configuraciones actúan como categorías conceptuales que enriquecen el análisis teórico, a la vez que vinculan las dimensiones cualitativas y cuantitativas del proceso estudiado y permiten interpretar las diferencias en las estrategias de subordinación/resistencia en los distintos casos, dando pistas sobre las diversas formas de expresión de la relación local-global. Estas configuraciones diferenciadas luego deben ser situadas y significadas históricamente para comprender la etapa actual de transformaciones, sus alcances y consecuencias.

Finalmente interesa destacar algunos comentarios a cerca de los criterios de calidad y validez y alcance de la investigación. En un estudio de caso como el presente donde el propósito principal es entender los casos seleccionados en forma instrumental y holística, es necesario aclarar que no se propone inferir a partir de ellos las características de la totalidad de unidades no estudiadas. Los casos no son unidades de análisis de una muestra, son sólo casos elegidos por su relevancia y potencial heurístico. Así, los resultados alcanzados son generalizables temática y analíticamente dentro de las zonas de estudio donde se alcanzó la saturación de las categorías construidas. Las seis configuraciones localizadas y los tres dispositivos políticos globalizados permiten una comprensión más ajustada teórica y empíricamente de las transformaciones que tuvieron lugar en las relaciones sociales y productivas de la vitivinicultura mendocina en los últimos 25 años.

Capítulo 3

LA COYUNTURA MUNDIAL-HISTÓRICA VITIVINÍCOLA Y LAS TENDENCIAS RECIENTES EN LA VITIVINICULTURA MUNDIAL

Introducción

En el sentido más general, la *coyuntura* es el conjunto de condiciones articuladas entre sí que caracterizan un momento en el movimiento global de la materia histórica (Vilar, 1980:81). Las restringidas posibilidades de medición de los complejos fenómenos en juego han llevado a considerar en primer lugar los aspectos económicos de la coyuntura. Debido a esto es que los análisis histórico-económicos se centran en el conocimiento de las causas de los hechos. Aquí no entendemos tanto a la coyuntura como un elemento causal del “alcance de la reestructuración” sino que –creemos- permite acercarnos a la comprensión de los procesos de globalización de la vitivinicultura, entendiendo su preparación a través de la confluencia (coyuntural) de diversos factores económicos, sociales y políticos.

Desde esta perspectiva antepone las relaciones históricas como la propiedad de todas las formas sociales y de las concepciones de esas formas. El despliegue de ciertos conceptos (o categorías) es para entender por qué las formas sociales aparecen de la manera que lo hacen y como tales fenómenos personifican y constituyen las relaciones mundiales-históricas. Los conceptos no son reales, no tienen una ontología individual, más bien son relacionales y por lo tanto contingentes en sí mismos (Mc Michael y Araghi, 2006:40).

Como mencionamos en el Capítulo 1, la noción de *coyuntura* permite especificar una confluencia de lo particular y lo general. En este sentido, el análisis coyuntural evita por lo menos las explicaciones fáciles. Una mirada “más allá de las fronteras” y un cuidado especial en la imputación de las causas a factores simples (errores o aciertos de gobiernos, individuos que deciden el futuro de las sociedades, etc.) pueden hacer del análisis coyuntural un recurso heurístico provechoso a los fines de este estudio.

Una vez hechas estas observaciones creemos pertinente -para el análisis- la identificación de dimensiones dentro de esta coyuntura que si bien contemplan a los procesos –e indicadores- económicos, no se restringen a ellos. Según la propuesta de Mc Michael y Araghi (2006:3) de “traer lo mundial-histórico de regreso” como formativo de los procesos actuales,

proponemos desarrollar dos dimensiones; por un lado, una más material, en el sentido de registrar algunos elementos de la conformación histórico estructural y la evolución reciente de la vitivinicultura como actividad económica mundial en sus principales aspectos; otra, para dar cuenta de la coyuntura como un conjunto de lógicas globales con las que los agentes sociales agrarios deben negociar en contextos históricamente estructurados¹. Estas lógicas hegemónicas sectoriales reflejan las relaciones de poder mundiales y operan como dispositivos políticos subordinando a los actores específicos. Aunque comenzaremos por esta última -de manera de privilegiar la construcción social del dato-, la retomaremos al final del capítulo a modo de cierre identificando algunos trazos concretos.

1. Hacia la conformación de una coyuntura mundial-histórica de la vitivinicultura

Un simple acercamiento al mundo vitivinícola de nuestros días permite visualizar una distinción entre los “países productores/consumidores tradicionales” y los “nuevos países productores”². Esta división actual es fruto de la historia de expansión del sistema mundial capitalista que se remonta al colonialismo, donde –particularmente- la Iglesia Católica tuvo un rol preponderante en la difusión y conservación de la vitivinicultura en tiempos de crisis e invasiones³. En la actualidad, cobran protagonismo los “nuevos países productores” que en un período temporal relativamente corto se incorporaron a la competencia en el mercado mundial, amenazando el liderazgo histórico de los “países productores/consumidores tradicionales”, aunque valiéndose ambos de los aprendizajes, éxitos y fracasos mutuos.

¹ Estudios recientes desde la antropología cultural han tendido a emplear un marco analítico más estratégico/agencial y hacen un tratamiento de las bebidas –alcohólicas- a través del lente de las prácticas, las políticas y el género. Incluso, el alcohol está siendo colocado como un importante componente de la economía política y una commodity implicada centralmente en las estrategias de luchas coloniales y poscoloniales sobre el poder del estado y las relaciones domésticas de autoridad (Dietler, 2006:1).

² Entre los primeros ubicamos a Francia, Italia y España como los más importantes seguidos por Portugal. Entre los “nuevos países productores” -aunque con mayor grado de heterogeneidad- ubicamos a Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica, Estados Unidos y Chile. Finalmente entre ambos grupos se pueden situar una serie de países y regiones con características particulares, tales como Moldavia en Rumania, e incluso Argentina, que si bien son países tradicionalmente productores de vino, suelen citarse como países del Nuevo Mundo o nuevos países productores (Green y Pierbattisti, 2002).

³ Es ilustrativo el caso de España donde el despegue definitivo de la vitivinicultura no se produciría sino hasta después de la Reconquista por parte de los Reyes Católicos. Las comunidades religiosas y los monasterios que se fueron restableciendo jugaron un importante papel ya que serían los monjes y frailes los que más se afanaron en recuperar la tradición vinícola. El vino era un elemento imprescindible para sus ritos religiosos, aunque no se conformaron con el necesario para su culto, sino que se encargaron también de abastecer sus bodegas para alegría de los lugareños y peregrinos. De este modo, las viñas comenzaron de nuevo a florecer alrededor de los monasterios y abadías para extenderse posteriormente a otros terrenos (Vinos de España, sitio web).

Asimismo, la historia de la vitivinicultura está profundamente ligada al *hombre* en tanto éste tuvo un rol esencial en la evolución de la actividad a través de la selección de variedades de uva para mejorar su habilidad para producir vinos de calidad, ya que las variedades de *Vitis vinifera* cultivadas actualmente no existen en la naturaleza (Van Leeuwen y Seguin, 2006:2). Pero también tempranamente, el vino se insertó en la sociedad como un producto económicamente intercambiable; así lo demuestra Dupont (2004) cuando recuerda que cerca del 1600 el agrónomo francés Olivier de Serres sentenciaba “Si tu no te encuentras en una posición para vender tu vino, ¿qué vas a hacer con un gran viñedo?” (citado en Gamble y Taddei, 2007: 126).

Sin embargo, esta época que podemos denominar “de elaboración y consumo tradicional/artesanal” y donde la vitivinicultura se desarrollaba con fines comerciales casi exclusivamente en algunos países de Europa y en menor medida en Argentina, se caracterizaba porque la producción de uvas y la elaboración de los vinos se realizaba en el mismo lugar, utilizando tecnologías vnicas rudimentarias y -muchas veces, debido al poco conocimiento sobre los procesos fermentativos- logrando vinos defectuosos y con dificultades de conservación. Pero a lo largo de los siglos siguientes el vino se convirtió en un alimento esencial en la dieta de la época, a lo que se unió la posibilidad de comercializarlo en lugares distintos a los de su producción. Este desarrollo de los flujos comerciales potenció el nacimiento de las distintas regiones vitivinícolas.

En este sentido, diversos autores coinciden en señalar al período que va desde mediados del siglo XIX a principios del XX como la etapa fundacional del actual orden vitivinícola mundial⁴. Esta nueva configuración habría surgido de la confluencia de diversos factores que tuvieron impactos específicos en las estructuras sociales de los países “tradicionales” y “nuevos” debido, según Simpson (2009:2), a la diferencial capacidad de influencia política de los distintos sectores dominantes implicados en la actividad vitivinícola. En este período lentamente comienzan a implantarse algunas reformas económicas y políticas que tienen como objetivo la mejora de la calidad del vino y se implantan nuevas técnicas industriales de elaboración del vino que sustituyen a las tradicionales artesanales⁵.

⁴ Según Simpson (2009:2) sería más acorde la idea de *(des)orden vitivinícola mundial* ya que en este período fundacional el mercado mundial se encontraba débilmente desarrollado y regulado pero en franca expansión, lo que permitía –fundamentalmente a los actores dominantes- realizar acciones especulativas y oportunistas. Asimismo, esta idea se puede relacionar con la noción de *regímenes agroalimentarios*, ya discutida en el Capítulo 1. No hemos desarrollado más –aunque aparece como algo a indagar en futuras investigaciones- lo que podría ser una historia de los regímenes mundiales vitivinícolas, ya que excede ampliamente los fines de nuestro estudio. Ver Simpson (2008; 2009), Richard Jorba (2006), entre otros.

⁵ Un rol central en estos procesos tuvieron los cambios tecnológicos que se dieron hasta 1914, que alteraron la naturaleza de la industria vitivinícola. La aparición de nuevas tecnologías para la elaboración del vino como la refrigeración, esterilización, prensas continuas, turbinas y pasteurizadores, ayudaron a crear las economías de escala (Simpson, 2009:8) y posibilitaron la producción comercial de vinos de mesa en regiones geográficas donde previamente se había considerado dificultoso. Asimismo esto posibilitó la elaboración de vinos en los países del Nuevo Mundo y cambió el *locus* de producción de estos vinos de Europa hacia la periferia (Simpson, 2009:3).

En los países del Nuevo Mundo vitivinícola esta coyuntura mundial histórica coincide con la consolidación de los Estados nacionales, como en el caso de Argentina (Richard-Jorba, 1994), pero el factor fundamental de configuración -a nivel mundial- es la integración de los mercados nacionales e internacionales que llevan a modificar las estructuras y actores comerciales impactando profundamente en el desarrollo previo de la actividad vitivinícola⁶. Los productores, elaboradores, comerciantes y distribuidores de vino comenzaron a influir sobre los gobiernos para modificar y crear leyes que regularan los mercados de manera tal que favorecieran sus intereses. Francia es de alguna manera el caso paradigmático -que luego se extendió a otros países europeos- de influencia política por parte de los productores primarios. Allí, cientos de miles de pequeños productores forzaron a sus gobiernos a apoyar cooperativas de productores que les permitieran beneficiarse de los costos de transacción y de las economías de escala encontradas en la elaboración del vino, mientras que las denominaciones regionales (luego Denominaciones de Origen Controladas) crearon sellos regionales colectivos para los pequeños productores, restringiendo el poder económico de los distribuidores y la tendencia a la integración vertical (Simpson, 2009:3).

En contraste, en el Nuevo Mundo había relativamente pocos pequeños productores familiares de vino cuando las nuevas tecnologías de elaboración aparecieron, por lo que consecuentemente su influencia política fue limitada⁷. Entonces nuevas inversiones en modernas bodegas (*Wineries*) fueron acompañadas por la aparición de productores especializados y una cantidad de distribuidores que crearon organizaciones jerárquicas, integrando verticalmente y horizontalmente e invirtiendo mucho en publicidad y marcas para vender a los consumidores -generalmente desacostumbrados al consumo de vino- ubicados en mercados distantes (Simpson, 2009:2).

De particular importancia en el desarrollo mundial de la vitivinicultura fue una plaga que -detectada por primera vez en 1863- devastaría gran parte de los viñedos europeos. La Filoxera trajo como resultado en Francia la caída de la producción de vino de 57,4 millones de litros en 1863/75 a 31,7 millones en 1879/92⁸. Esto llevó al aumento del precio del vino y a la expansión de nuevas plantaciones una vez superadas las dificultades técnicas que permitieron controlar el desarrollo de la plaga. Pero esta nueva expansión fue condicionada por mayores costos de

⁶ El caso de Argentina es nuevamente particular ya que si bien la vitivinicultura tuvo un temprano desarrollo, estuvo orientada fundamentalmente al creciente consumo nacional, siendo las exportaciones insignificantes hasta una época muy reciente. En todo caso las tensiones iniciales se dieron en torno de la regulación local sobre la importación de vinos y aguardientes venidas de España, lo que competía con la consolidación de la vitivinicultura argentina.

⁷ Simpson (2009:22) consigna que en este período habían en Francia más de 1,5 millón de productores vitícolas, de los cuales la mayoría elaboraba vino en su propiedad, por esto habrían conseguido con facilidad persuadir a los políticos para que introdujeran nuevas instituciones económicas y políticas que protegieran sus intereses. Muy diferente fue la influencia que pudieron tener los 5 mil viticultores de California o los 3 mil en Victoria (Australia). Como dato comparativo en Argentina (Mendoza y San Juan) la cantidad de viñedos pasó de 4.123 en 1895 a 12.014 en 1914 (Richard-Jorba et al, 2006:83) Cuadro 2.

⁸ Simpson (2009:7).

implantación y nuevos requerimientos de conocimientos técnicos. Asimismo, esta crisis que se dio fundamentalmente en Francia, contribuyó a la consolidación de la actividad en España y en países del Nuevo Mundo⁹. En 20 o 30 años cambiaron las condiciones de la actividad en Europa. En este sentido se produjo una reconversión profunda de los viñedos que habría acelerado el proceso de mejora de la calidad y tipicidad de los vinos. En zonas europeas donde la Filoxera no afectó –como el oriente–, la modernización de los viñedos fue mucho más lenta.

Por otra parte y con la relativa excepción de Argentina, en el resto de los países del Nuevo Mundo, la vitivinicultura era una actividad incipiente y de poca importancia social y económica en relación a otras actividades (ver nota 12). Por el contrario, en países como Francia, España y Portugal el vino fue la commodity más importante y proveía empleo a cientos de miles de trabajadores (Simpson, 2009: 4).

Entonces, en las nuevas regiones donde se desarrolló, la vitivinicultura lo hizo aprovechando la economía de escala posibilitada por las nuevas tecnologías disponibles y el poder dominante de los comerciantes por sobre los escasos pequeños productores familiares existentes. Como ya mencionamos, la integración nacional de los mercados en los países nuevos aumentó el poder de negociación de los comerciantes y distribuidores, permitiéndoles adquirir vinos más baratos de áreas mucho más amplias, dejando a los pequeños productores en dificultades para vender el vino, especialmente en años de precios bajos. Por el contrario, en los países europeos, los pequeños productores vieron crecer su influencia política cuando la usaron para contrarrestar el poder de los distribuidores. Demandaron que sus mejores vinos de calidad fueran marcas registradas colectivas y que éstas requieran ser protegidas por ley, creando las denominaciones regionales. Éstos se encontraron con la oposición de los distribuidores que se atribuían la reputación de los vinos y que pregonaban por la libertad para comprar vinos fuera de las regiones y así poder vender a precios competitivos. Además, argumentaban que las denominaciones creaban monopolios regionales y transferían las rentas a los productores locales (Simpson, 2009:15). Sin embargo, estas diferencias y posicionamientos no fueron de carácter eminentemente nacional ya que, por ejemplo, en Francia las denominaciones regionales fueron largamente consideradas como irrelevantes por los productores líderes de vinos finos como Moet y Chandon y Chateau Margaux (Simpson, 2009:16). Esto reafirma las vinculaciones planteadas anteriormente entre la diferente conformación de las estructuras sociales y las políticas promovidas por los gobiernos¹⁰.

⁹ Muchos viñateros franceses se establecieron al otro lado de los Pirineos como única forma para continuar con su medio de vida y trajeron consigo sus variedades de uva, maquinaria y métodos, entre los que destacaban la disposición de las cepas, el control de la fermentación o el sulfitado. Algunas de las plantaciones de Cabernet-Sauvignon y Merlot existentes en la actualidad en La Rioja y Ribera del Duero (España) proceden de este tiempo. En referencia a los países del Nuevo Mundo y particularmente para el caso de Argentina, los efectos de la plaga –y su incompleto desarrollo en América del Sur– fueron un motivo más para que los inmigrantes europeos decidieran emprender los viajes hacia este destino.

¹⁰ Según Simpson, desde principios de 1950 hubo una lenta expansión en el número de *Denominaciones Controladas* en Europa, que se aceleró luego de 1970. En Francia, estas denominaciones pasaron de producir el 15% del vino en 1970, al 44 % hacia mediados de los 80 (Simpson, 2009:18). También en este período los costos de transacción

Tabla 1. Principales países productores de vinos antes de 1914.

Producción de vino en millones de hectolitros				% del total en en 1909- 1913
	1865-74	1885-94	1909-13	
Francia	55,4	31,9	46,4	31,4
Italia	23,6	31,9	46	31,2
España	17,1	21,9	14,9	10,1
Austria-Hungría	3,2	7,7	7,9	5,4
Portugal	2,1	4,3	4,8	3,3
Grecia	0,2	1,8	3,2	2,2
Alemania	2,5	2,5	1,8	1,2
Rusia*	3,3	3,5	1,4*	0,9*
Rumania	0,1	2,8	1,4	0,9
Bulgaria			0,8	0,5
Otros países europeos			0,9	0,6
Total Europeo			129,5	87,8

Algeria	0,2	3,1	7,9	5,4
Argentina	n.a.	n.a.	4,4	3
Chile	n.a.	n.a.	2	1,4
Estados Unidos	0,1	0,6	1,9	1,3
Rusia			0,9	0,6
Sudáfrica	0,7	0,3	0,3	0,2

asociados a la actividad fueron asumidos y reducidos con sumisión por el Estado, con una legislación resultante que regulaba los mercados y ayudaba a los pequeños productores. Desde 1950 la intervención aumentó, y se expandió a otros estados europeos.

Tunisia			0,3	0,2
Australia	n.a.	0,1	0,2	0,1
Otros Países	5,1	15,7	0,2	0,1
Total no europeos			18,1	12,3
Total Mundial	113,5	125,3	147,6	100

Fuente: Adaptado de Simpson, J (2009:5) Table 1.

*Se refiere a la Rusia europea.

En contraste, los casos de California (Estados Unidos) y Australia son de especial interés para comprender la conformación de la actividad en los “nuevos países productores”. En este sentido, Australia se caracterizó por el crecimiento en la concentración empresarial en la etapa de elaboración del vino; así, hacia 1868 las diez mayores bodegas daban cuenta del 14% de la producción de vino en el sur de Australia, y ya en 1903 este valor alcanzaba el 67% (Simpson, 2009:23). Por otro lado, y más allá de todas las dificultades que tuvo que sortear este país para establecer su comercio exterior debido entre otros factores, a las grandes distancias que la separaban de los mercados europeos, Australia fue el único país del Nuevo Mundo con un importante comercio exterior en la época, dando cuenta, este mercado, de alrededor de 1/5 de la producción nacional en el período 1909/13 y siendo vendido prácticamente todo al Reino Unido (Simpson, 2009:27).

Por otra parte, la historia de California estuvo determinada por la creación de corporaciones como la California Wine Association (CWA) formada por los comerciantes de la Costa Oeste y que controló durante ese período cerca del 80 % de las ventas regionales (Simpson, 2009:3). Los distribuidores de vino alcanzaron el éxito en el control de los mercados a través de la consolidación horizontal y la integración vertical en gran escala. Asimismo, el objetivo de esta corporación no era lograr vinos finos sino desarrollar un mercado masivo de vinos estables y no adulterados (Simpson, 2009:25). Debido a su escala la CWA podía cortar vinos en grandes cantidades para crear un producto estandarizado y proveer al consumidor una garantía de un producto no adulterado.

Finalmente, es importante rescatar como un hecho trascendente para la coyuntura mundial histórica vitivinícola, la creación y desarrollo de la Oficina Internacional del Vino, institución que posteriormente y hasta la actualidad se conformaría como la Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV).

A los fines de nuestro estudio, interesa destacar entre sus objetivos institucionales al tercero de ellos, donde la OIV se propone: “contribuir a la armonización internacional de las prácticas y normas existentes y, en tanto esto, a la elaboración de normas internacionales nuevas, a fin de mejorar las condiciones de elaboración y de comercialización de los productos vitivinícolas,

tomando en cuenta el interés de los consumidores” (OIV, 2001:5). El surgimiento de la institución y este objetivo de carácter normativo se terminan de comprender considerando el ya mencionado desorden del mercado mundial a fines del siglo XIX. Así lo consignan los documentos de la “historia oficial” de la OIV: “...una vez superada la crisis filoxérica, otro peligro, más insidioso, amenaza la viticultura: es el desarrollo anárquico de la producción y del comercio, que permite que el fraude adquiera unas proporciones tales, que el mercado mundial se ve inundado de toda clase de "brebajes" que reciben abusivamente el nombre de "vino"” (OIV, s/f). Así, se suceden diversos congresos internacionales que avanzan en la primera definición de “vino” y normativas relativas a la represión de indicaciones de origen falsas. La primera guerra mundial interrumpe el proceso de consolidación de la organización y se retoma luego de 1916 con la creación de un organismo internacional -compuesto por delegados de los países exportadores e importadores-, encargado de actuar como árbitro en los conflictos que pudieran surgir entre ellos. Finalmente, a iniciativas de Francia, se suceden una serie de reuniones que desembocan en 1924 con la creación de una Oficina Internacional permanente, para el mantenimiento de la cual contribuirían financieramente en partes iguales los Estados representados¹¹.

De esta manera, tenemos en cuenta desde una perspectiva mundial-histórica cuáles factores y fuerzas sociales contribuyeron a la estructuración de la industria vitivinícola en su etapa inicial. Así destacamos que entre finales del siglo XIX y principios del XX se sentaron las bases de buena parte de lo que sería el futuro del “orden vitivinícola mundial” que proyecta sus influencias en la actualidad. En este sentido y más allá de un recorrido histórico -que excede los alcances de esta Tesis-, ponemos en relevancia este momento como formativo de los procesos actuales y en tanto constituyente de la coyuntura mundial-histórica vitivinícola.

2. La trayectoria reciente de la vitivinicultura mundial

Un análisis de los registros productivos y económicos recientes de la vitivinicultura a nivel mundial contribuirá a arraigar en la actualidad las discusiones previas. En efecto, habíamos destacado al inicio del apartado anterior que era imprescindible tener presente para el análisis, la histórica diferencia de las trayectorias seguidas por los dos grupos de países entre los cuales se encontraban los “productores/consumidores tradicionales” y los “productores del Nuevo Mundo”¹². Es importante mencionar que muchas de estas diferencias históricas se mantienen en la

¹¹ La revisión general de la OIV, cuyo inicio se decidió a través de una resolución de la Asamblea General el 5 de diciembre de 1997 en Buenos Aires (Argentina), tenía como objetivo la modernización de las misiones y de los medios humanos y materiales de la Oficina Internacional de la Viña y el Vino y su adaptación al contexto mundial del sector vitivinícola. Esta reforma institucional daba cuenta de las grandes transformaciones que ocurrían en el mundo vitivinícola, a la vez que el ingreso de nuevos miembros requería la atención de diversos intereses, a veces contrapuestos a los originales (OIV, s/f). Hacia 2001, esta institución internacional tenía 45 estados miembros.

¹² Es importante llamar la atención como lo hace Rofman (2008) -al trabajar con información secundaria y variables económicas asociadas a unidades de análisis como los Estados nación- sobre la habitual confusión, en estos análisis,

etapa actual de globalización¹³. Así lo demuestran Anderson, Norman y Wittwer (2004:17) al referirse a las diferencias de concentración industrial en uno y otro grupo de países. Según estos autores y como lo muestra la Tabla 2, alrededor del 70% del vino producido en Estados Unidos y Australia está en manos de 5 compañías, en el caso de Argentina y Chile este porcentaje llega al 50%¹⁴. En contraste, en Francia, Italia y España alcanza el 13%, 5% y 10% respectivamente. Esta gran diferencia en el grado de concentración industrial fue explicada desde una perspectiva mundial-histórica en el apartado anterior, pero interesa destacar, en todo caso, que esta situación se mantiene aún relativamente vigente e incluso en algunos casos tiende a aumentar.

Tabla 2. Concentración de firmas dentro de la industria del vino, países seleccionados del viejo mundo y del nuevo mundo, 2000.

Región/Países	Participación de las 5 mayores firmas en la producción nacional de vino (%)	Promedio de ventas de las 5 mayores firmas (US\$ millones)
Viejo Mundo		
Francia (excl. Champagne)	13	330
Italia	5	125

del país –o el *marco regional*- con el *sujeto social*, asignándosele al primero las cualidades del segundo; la capacidad de actuar y operar en el sistema productivo, como si fuera un decisor social y tuviese ese rol en el sistema productivo nacional/mundial. Así, rápidamente se concluye que tal país creció un tanto por ciento en un período determinado o que la región cual posee una determinada cualidad o actividad (Pfr. Rofman, 1984: 42). Por el contrario creemos que los cambios ocurridos en la vitivinicultura mundial y hacia dentro del territorio de cada Estado nación son realmente conducidos por agentes económicos altamente diferenciados unos de otros. Se relacionan a través de vínculos sociales y productivos para llevar adelante sus actividades. Lamentablemente la información disponible está organizada según esta unidad de análisis. Sin embargo intentaremos superar estas opacidades con el desarrollo de los capítulos siguientes.

¹³ Ya discutimos en el Capítulo 1 algunas consideraciones sobre la globalización como proyecto histórico, así como la falsa oposición local-global.

¹⁴ Respecto de la concentración industrial en el caso de Argentina es pertinente destacar el fuerte peso en este porcentaje que ejerce la Federación de Cooperativas Vitivinícolas (Fecovita), organización de segundo grado que aglutina aproximadamente a 5000 productores dedicados principalmente a la producción de uvas comunes. En este sentido es preciso diferenciar el nivel de concentración en uno y otro tipo de industria. Muy probablemente la elaboración de uvas y vinos finos esté relativamente menos concentrada que la de uvas y vinos comunes. Sin embargo –y a pesar de la mayor segmentación presente en la industria de *calidad*- persiste una concentración importante particularmente en la gama de “vinos finos de bajo precio” donde 6 empresas controlan el mercado (Bocco, 2007:73).

España	10	190
Nuevo Mundo		
Estados Unidos	73	750
Australia	68	310
Nueva Zelanda	80	na
Argentina*	50	97
Chile	47	90

Fuente: Rabobank (en Anderson et al, 2004: 17)

*Ver nota al pie 19.

Una mirada general de los principales indicadores en las mayores regiones y países vitivinícolas demuestra que si bien ha habido cambios en los últimos años todavía podemos decir que la vitivinicultura es -en buena medida- *europaea*. Así, como muestra la Tabla 3, actualmente cerca de tres cuartos del volumen de producción, consumo y comercio mundial de vino concierne a Europa y el resto envuelve a unos pocos países donde en su mayoría se establecieron europeos. Los países exportadores del oeste europeo (Francia, Italia y España) daban cuenta hacia 2001, del 72% de las exportaciones mundiales. Por el lado de las importaciones, cerca del 58% las realizan los otros países del oeste europeo (fundamentalmente Inglaterra y Alemania).

Sin embargo, es importante mencionar que para 2001 los países europeos históricamente exportadores, aunque mantenían un protagonismo importante, habían perdido participación en el mercado mundial a manos de los “nuevos países productores”. Como lo muestra la Tabla 4, los 5 primeros exportadores europeos perdieron entre 1986/90 y 2007, 19 puntos porcentuales de participación en los intercambios mundiales. Del otro lado, el grupo de países vitivinícolas del Hemisferio Sur (Argentina, Chile, Sudáfrica, Australia y Nueva Zelanda) junto con Estados Unidos, ganaron durante el mismo período casi 25 puntos porcentuales de participación en estos intercambios. Así, el mercado mundial de vinos ha estado viviendo recientemente un período de transformaciones estructurales espectaculares. En particular los países de Nuevo Mundo –aunque partiendo en su mayoría de participaciones muy bajas- han desafiado la dominancia de los países tradicionales de Europa en los mercados internacionales.

Dentro de este análisis general, el rápido crecimiento en las exportaciones de vino de la década pasada es al menos llamativo, ya que contrasta con el nulo crecimiento en la producción y consumo mundial entre 1988 y 2001 (Tabla 3). El comercio mundial creció a una tasa anual de 6.1 % en términos de valor, lo que en el período considerado (1988-2001) implicó la duplicación de su volumen. Como resultado, la orientación del comercio exterior de la industria ha crecido sustancialmente, y con velocidad.

Por otro lado, se deben tener en cuenta las especificidades de las trayectorias seguidas por los principales países para no realizar análisis “globales” deshistorizados. En este sentido, un indicador general de la trayectoria y actualidad de la situación vitivinícola específica está dada por el comportamiento en la producción de vino de cada país. En efecto, los años 90 se caracterizaron por una neta disminución de la producción vinícola mundial en relación a aquella del inicio de la década 1980, aunque desde el año 1995 pudo observarse una inversión de la tendencia. Así, la producción mundial de vinos no fue nunca inferior al nivel registrado ese año, bajo la influencia principalmente del aumento de las superficies (OIV, 2005)¹⁵.

Tabla 3. Participación de las principales regiones en la producción, consumo y volumen mundial de vino en exportaciones e importaciones, incluyendo y excluyendo el comercio intra UE, 1988 y 2001 (%).

	Volumen producción	Volumen de	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
			Incl. Intra-UE-15		Excl. Intra-UE-15	
Exportadores Europa Oeste(a)						
1988	52.4	43.0	82.5	7.4	70.4	0.6
2001	53.6	34.7	71.9	6.1	54.0	1.0
Otros Europa del Oeste						
1988	7.1	16.6	8.5	62.8	7.2	25.0
2001	6.7	19.3	6.1	57.8	4.4	30.7
Economías de transición de Europa (b)						
1988	16.5	15.2	5.3	3.7	13.3	9.1

¹⁵ La dinámica mundial de la superficie de viñedos está determinada por diversos factores entre los cuales se destacan: las políticas agrarias de reestructuración del viñedo comunitario que subvencionan el arranque definitivo de viñedos y que ha sufrido altibajos en las últimas décadas pero que actualmente se estaría retomando; la producción mundial de vino que varía significativamente debido a cuestiones climáticas y la evolución del viñedo chino. En base a esto, en general podemos mencionar que el viñedo de la Unión europea (27 Países) disminuye sostenidamente bajo el efecto de la continuación del abandono definitivo en Francia (14 mil ha/año) y ello por tercer año consecutivo en este país y teniendo en cuenta que este procedimiento se aplica igualmente en Hungría. El ritmo de crecimiento de las superficies plantadas en la actualidad en el hemisferio sur y en los EEUU disminuyó en relación a lo observado alrededor del año 2000, pero sin detenerse completamente. En este contexto global y a pesar de las dificultades técnicas para seguir la evolución del viñedo chino, parece ser que -al igual que en los últimos años-, es la evolución del viñedo de este último país la que contribuirá en gran medida a definir el sentido de la evolución del viñedo mundial. En resumen, aunque de muy difícil previsión parece percibirse en la actualidad una cierta tendencia a la estabilización mundial (OIV, 2008).

2001	10.9	15.8	2.9	3.4	5.4	6.5
América Latina						
1988	11	10.6	0.4	1.1	1.1	2.8
2001	9.5	8.4	5.9	2.6	11.1	5.0
Sudáfrica						
1988	2.0	1.6	1.4	0.9	3.6	2.2
2001	3.5	1.9	7.0	0.8	13.3	1.5
Australia y Nueva Zelanda						
1988	2.0	0.8	0.0	3.2	0.0	8.1
2001	3.5	5.6	0.0	5.9	0.1	12.0
China y Japón						
1988	0.5	0.8	0.0	3.2	0.1	8.1
2001	2.3	5.6	0.0	5.9	0.1	12.0
Total Mundial (%)						
1988	100	100	100	100	100	100
2001	100	100	100	100	100	100
Total mundial (billones de litros o US\$)						
1988	27,6	24,7	6,7	6,7	2,7	2,7
2001	27,5	24,7	14,0	14,0	7,4	7,4
Razón de cre	0.0	0.0	6.1	6.1	8.1	8.1

Fuente: Anderson y Norman (2001 y 2003).

Notas: (a) Francia, Italia, Portugal y España. (b) Europa Central y del Este y la formación Unión Soviética.

A partir de la Tabla 4, podemos observar claramente las trayectorias divergentes de los dos grupos de países como también algunas excepciones, para el período que va desde 1998 a 2009. Por un lado, países como Italia, Francia y España han disminuido su producción de vino en los últimos años (32%, 21% y 14% respectivamente). Esta crisis estructural de los “países productores/consumidores tradicionales” se debe, en primer lugar, a una baja sostenida en el consumo interno. Sumado a esto, como ya mencionamos, el sector del comercio mundial se desarrolla actualmente en un entorno crecientemente competitivo provocado por la irrupción de

los nuevos países productores con estrategias innovadoras en producción y comercio que están ocupando crecientes cuotas en los mercados mundiales.

Tabla 4. Participación en los intercambios mundiales (%).

Regiones	prom. 81/85	prom. 86/90	prom. 91/95	prom. 96/00	prom.01/05	prev. 2007
5 primeros exportadores de la UE (Al, Esp, Fr, It, Por)	75.6	78.8	75.5	71.2	65.1	61.8
Hemisferio Sur (Arg, Chile, AFS, Aus/NZ) + USA	1.6	3.1	8.0	14.8	23.3	28.0
PECO y Magreb	14.1	10.3	5.1	4.9	3.1	2.5
Otros Países	8.7	7.8	11.4	9.0	8.5	7.6

Fuente: OIV, 2008

En este sentido podemos sostener que Europa es la región más damnificada por la actual coyuntura. Esta crisis se refleja en la evolución de la superficie de viñedo que retrocede en una proporción importante, especialmente en Francia donde cada vez más productores abandonan definitivamente la viticultura. Este retroceso de la producción de vino de los principales países productores, se ve amplificada por el modesto aumento de la producción portuguesa (+5%), y la mediana progresión de Alemania (+25%), que actúa como excepción aunque no es suficiente para impedir que la producción global del conjunto de los “países productores/consumidores tradicionales” continúe su retroceso en términos de producción de vino (Tabla 5).

Por su parte, en los países del Nuevo Mundo se observa una evolución global positiva que se debe particularmente a un aumento de la producción australiana (+19%) –aunque muy afectada por recientes sequías- y de Estados Unidos (+44). Mientras tanto Chile, que duplicó su producción de vino entre 1998 y la actualidad, es todavía poco significativo en términos de volumen global. Finalmente Sudáfrica y Argentina, se han mantenido estables en la producción de vinos aunque, como veremos más adelante, particularmente Argentina ha cambiado en buena medida su perfil productivo.

Tabla 5. Producción de vino en los principales países del mundo (en millones de litros).

Países	1998	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008*	2009*	Cambio %
EEUU	1516	1546	1600	1613	1633	1719	1790	1853	1921	1991	2060	2121	2186	144
Alemania	1559	1559	1595	1562	1698	1730	1782	1805	1833	1866	1900	1931	1954	125

Italia	2382	1305	2183	2121	2030	1842	1755	1696	1663	1641	1636	1635	1628	68
Francia	1939	1952	1934	1849	1788	1742	1720	1680	1646	1614	1584	1555	1527	79
Argentina	1169	1115	1100	1079	1041	1031	1039	1054	1074	1095	1118	1143	1169	100
España	595	614	587	563	544	535	528	522	517	515	514	514	513	86
Australia	299	310	313	328	331	336	348	335	329	330	337	346	356	119
Portugal	338	339	333	327	317	316	322	329	336	342	346	350	354	105
Chile	141	158	172	175	194	203	229	242	257	274	288	298	305	216
Sudáfrica	243	241	241	252	258	259	231	223	235	233	236	240	243	100

Fuente: Adaptado de Gamble y Taddei (2007:129), Tabla 1.

* Los datos de 2008 y 2009 aunque son provisorios (2008) y basado en previsiones (2009) no alteran significativamente la trayectoria de los países.

Un análisis más detenido de la dinámica de los “nuevo países productores” permite visualizar una importante heterogeneidad interna debido a factores tanto internos y externos, como pueden ser los diferentes “puntos de partida” y los posteriores desempeños particulares. Así, en cuanto a la evolución de las superficies implantadas y en términos absolutos, destacan particularmente las trayectorias seguidas por Nueva Zelanda que en 10 años quintuplicó su superficie (aunque es poco significativa en términos relativos) y en segundo lugar, Australia quien triplicó su superficie (ver Tabla 6). Luego se ubican Chile y Sudáfrica con un crecimiento de superficie importante (40% y 30% respectivamente), quienes se consolidan como países con perfil netamente exportador. Argentina que tuvo una gran disminución de su superficie implantada y en la producción, retomó el crecimiento en la segunda mitad de la década del 90 para estabilizarse en ambos indicadores de la mano de un crecimiento importante en las exportaciones.

Tabla 6. Evolución de la superficie de viñedos y producción vinícola en los países del Nuevo Mundo.

País	Evolución de la superficie de viñedos (en miles de ha)					Evolución de la producción vinícola (en millones de hl)				
	Media	Media	Media	Evolución	Evolución	Media	Media	Media	Evolución	Evolución
	1986-1990	1996-1999	2004-2007	(a) en %	(b) en %	1986-1990	1996-1999	2004-2007	(a) en %	(b) en %
Argentina	259	209	221,25	-19	5,5	19,91	14,237	15,162	-29	6,10
Chile	124	138	193,5	11	28,68	4,135	4,528	7,75	9	41,57
Sudáfrica	100	109	134	9	22,9	7,742	8,615	9,33	11	7,66
N. Zelanda	5	8	25,75	60	221,8	0,464	0,562	1,34	21	58,06
Brasil	58	58	87,25	0	50,43	2,968	2,73	3,3	-8	17,27

Australia	59	112	168,5	90	50,44	4,453	6,752	12,92	52	47,74
EEUU	s/d	s/d	403	s/d	s/d	s/d	s/d	20,618	s/d	s/d

Fuente: Elaboración propia en base a OIV, 2005 y 2008.

Finalmente, una dimensión importante a analizar es la que se relaciona con la calidad del vino comercializado. Según Anderson, Norman y Wittwer (2004:30) un indicador de la calidad del vino exportado es el promedio del precio de exportación. En este sentido, como muestra la Tabla 7, los países productores tradicionales han tenido sólo pequeños aumentos en los valores de ventas de vino entre 2003 y 2008, manteniendo sus precios prácticamente estables en estos años recientes.

En contraste, pero siempre teniendo en cuenta las diferencias de base desde donde se parte, Argentina encabeza las alzas en los precios de venta con un aumento del 65% para el período considerado. Le siguen Chile y Sudáfrica con 51% y 42% de aumento respectivamente y Estados Unidos -6to exportador mundial en 2007- que también ha tenido un buen desempeño en la evolución de sus precios que aumentaron un 38% en este período. Es decir, teniendo en cuenta estos valores como indicadores de la calidad genérica de los vinos, los “nuevos países productores” estarían ganando mercados también en base a productos de buena calidad y Argentina particularmente estaría teniendo un gran protagonismo en este aspecto.

Tabla 7. Ventas minoristas de la producción de vino por precios de venta recomendados a valores de 2005.

Países	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Cambio %
Francia (EUR mn)	8629	2645	8729	8869	9053	9246	7,1
Alemania(EUR mn)	5402	5484	5639	5800	5961	6146	13,8
Italia (EUR mn)	5172	5189	5247	5344	5503	5672	9,7
Portugal (EUR mn)	1234	1291	1362	1416	1454	1477	19,7
España (EUR mn)	879	867	875	888	904	921	4,8
Est. Unidos (U\$S mn)	12,598	13,082	14,014	15,049	16,237	17,435	38,4
Argentina (Peso mn)	2355	3011	3282	3497	3705	3903	65,7
Chile (CH\$ mn)	253,758	279,837	305,259	335,046	360,695	384,467	51,5
Australia (A\$ mn)	3268	3308	3439	3590	3775	3983	21,9
Sudáfrica (R mn)	11,317	11,824	13,324	13,945	14,945	16,131	42,5

Fuente: Adaptado de Euromonitor International (2005).

Para finalizar este apartado es interesante ubicar a la Argentina en el mundo vitivinícola respecto de sus principales indicadores entre los años 2003 y 2007. Como ya habíamos analizado, la Argentina se había mantenido estable –entre abandonos y nuevas implantaciones- en cuanto a la superficie implantada con viñedos. Esta estabilidad la hizo descender una posición para el periodo considerado, debido al crecimiento de la superficie en los otros países del Nuevo Mundo vitivinícola, especialmente Chile y Nueva Zelanda. Una trayectoria similar parece haber tenido en cuanto a la producción de uvas en tanto pasó de la posición 8° a la 7° entre 2003 y 2007.

En cuanto a la elaboración de vinos, la Argentina continúa siendo el 5° elaborador mundial, posición difícil de perder debido a que los países que están creciendo parten de un mercado interno históricamente menos desarrollado. A nivel de consumo, este alcanzó 90 litros per cápita en los años 70 para descender a unos 33 litros por habitante en 2008, lo que implicó el paso del lugar 6° al 8° entre 2003 y 2008. Finalmente, y como ya venimos analizando, la Argentina ha cobrado en la última década un importante papel como exportador mundial de vinos. Así para el período considerado escaló cuatro posiciones en el escenario mundial hasta alcanzar la 7° posición (Tabla N° 8).

Tabla 8. Posición de Argentina vitivinícola en el mundo. Años 2003 y 2007.

Detalle	Año 2003			Año 2007		
	Total mundial	Total Argentina	Posición Argentina	Total mundial	Total Argentina	Posición Argentina
Superficie (miles de ha)	7957	211	10	7899	230	9
Producción de uva (miles de qq)	62717	23015	8	646007	31000	7
Elaboración de vinos (miles de hl)	266728	13225	5	266700	15046	5
Consumo de vinos (miles de hl)	234732	12338	6	240600	11166	8
Exportación (miles de hl)	72952	1553	11	91300	3600	7

Fuente: Elaboración propia en base a Bocco et al. (2007) Cuadro 2 y OIV (2008).

3. Sobre los conceptos globales y los dispositivos políticos

Al inicio de este capítulo mencionamos que una forma de especificar la coyuntura mundial histórica era entendiéndola como un conjunto de lógicas con las que los agentes sociales agrarios deben negociar en contextos históricamente estructurados. Además, mencionamos que

estas lógicas hegemónicas sectoriales reflejaban las relaciones de poder mundiales y, en tanto, operaban como dispositivos políticos condicionando las estrategias de los actores específicos.

En el caso de la vitivinicultura, diversos autores (Green y Pierbattisti, 2002 y Green et al., 2003; Bocco, 2007) sostienen que el surgimiento de nuevas formas de competitividad a nivel global en el creciente mercado internacional de vinos se da a través de la confluencia de, por un lado, los vinos más tradicionales y arraigados en los países productores y exportadores europeos (Francia, Italia y España) cuyo sistema productivo se basa en las DOC¹⁶. Por otro lado, están los nuevos vinos finos varietales desarrollados primeramente en Estados Unidos y luego generalizados a los países productores “emergentes” en el mercado vitivinícola, elaborados sobre la base de la valorización de algunos cepajes (como es el caso del Malbec de Argentina), asociados estos últimos, a una fuerte promoción de marcas y a un gran apoyo de marketing (Bocco, 2007:50).

Estos dos “universos” de producción, sin embargo, se imbrican mutuamente ya que las estrategias de los distintos actores como empresas transnacionales, empresas locales y Estados nacionales, entre otros, no son unívocas. En el caso francés, por ejemplo, la zona de producción de Languedoc Roussillon, que es la cuenca de producción de vino más importante de Francia y probablemente en el ámbito mundial, no ha logrado aún desarrollar una estrategia clara de producción para el conjunto de la región. En dicha región se entrecruzan estrategias de valorización de la producción de *tipo DOC*, con otras de *tipo varietal*, así que de marcas y valorización de *vin du pays* (Green y Pierbattisti, 2002). Como en el otro sentido, también aparecen acciones; así, algunos de los “nuevos países productores” que originalmente se insertaron en el mercado internacional vía la estrategia “varietal”, actualmente están dando batalla en las instituciones globales competentes (OIV y OMC) para registrar denominaciones locales propias y así poder reclamar una parte de la renta de monopolio generada por la autenticidad del producto en el comercio mundial¹⁷.

Por lo tanto, concretamente en el mercado mundial del vino lo que encontramos es toda una serie de discursos –y acciones- opuestos y complementarios, todos con diferentes reivindicaciones de verdad sobre la singularidad del producto. En esta “batalla de la calidad global”, algunas empresas, como es el caso del grupo Robert Mondavi Winery, crean "global brands" permitiendo a los consumidores situados en diferentes mercados mundiales reconocer productos de calidad. En muchos casos, esta estrategia se desarrolla junto con estrategias de *joint*

¹⁶ Ver apartado 1 en este mismo capítulo.

¹⁷ En este sentido según Harvey (2007) encontramos una de las contradicciones que nos ayudan a entender mejor cómo se articulan las fuerzas globales con las locales en la vitivinicultura. Así, sostiene que si bien todo el vino es comercializable y en cierto sentido comparable, independientemente de su procedencia, los grandes evaluadores de vinos (Robert Parker, Michelle Rolland) escriben en revistas especializadas de alcance mundial asignando puntajes a los vinos según su gusto específico. Podemos concluir, entonces, que las “reivindicaciones de monopolio” son tanto “consecuencia del discurso” (DOC) y resultado del enfrentamiento, como reflejo de las cualidades del producto. Se ha desarrollado todo un lenguaje (neutro, desterritorializado) que suena extraño pero que corresponde a una creciente competencia internacional y globalización del comercio del vino, que adopta una función distintiva que refleja la mercantilización del consumo estandarizado de vino (Harvey, 2007:424).

venture. El grupo Mondavi fue uno de los primeros en poner en marcha esta estrategia, cuando el mismo se asoció al grupo Baron Philippe de Rothschild, lanzando, a principios de los años ochenta, su marca ‘Opus One’ (Green y Pierbattisti, 2002:90).

Siguiendo con este análisis, un punto de especial interés para nuestro estudio en lo referente a la operación de la calidad –y sus diferentes significados- como dispositivo político, es un fenómeno propio de la etapa de la globalización de la vitivinicultura relacionado con la transferencia internacional de tecnología –en el más material de los sentidos-. En los últimos años esta se ha visto acelerada no sólo con el esparcimiento de las firmas multinacionales sino también por medio de viticultores y winemakers que exportan sus servicios a través de estadías en el extranjero como consultores. Estos verdaderos ciudadanos del mundo vitivinícola o *flying winemakers* –debido a que los más famosos y cotizados prestan servicios y/o tienen emprendimientos en todas las regiones vitivinícolas del mundo, lo que los obliga a volar de un lugar a otro- esparcen por el Nuevo Mundo ideas y técnicas desarrolladas en sus países de origen, pero también llevan de vuelta a sus países nuevas ideas (Williams, 1995). Entonces es también en este nivel y a través de estos agentes por donde pasa una parte de la globalización de la vitivinicultura. En este proceso ellos aprovechan cosechas extras cada año -y esto es más que duplicar su experiencia, porque las diferencias en producción y condiciones de mercado son lejos más grandes entre hemisferios que dentro de un país (Anderson et al, 2004:18). Estos empresarios-enólogos globales¹⁸, logran tal renombre que un vino que lleva su “sello” tiene un piso de venta y de precio muy superior a cualquier emprendimiento normal. Así, la vitivinicultura de la mano de este nuevo fenómeno se globaliza, se deslocaliza y cobra nuevos significados y dimensiones.

Interesa mencionar también otra tendencia de la globalización de la vitivinicultura mundial, en este caso asociada a las políticas público-privadas. En años recientes ha tenido lugar, fundamentalmente en los países del Nuevo Mundo, el desarrollo de planes estratégicos sectoriales nacionales que aglutinan a diversos sectores públicos y privados implicados en la actividad y reorientan las fuerzas hacia algunos objetivos “de interés general”, con mayor o menor grado de intervención pública. Es decir, los cambios producidos no son sólo resultado de cambios de estrategia de actores sino que, en alguna medida, resultan de decisiones de tipo colectivo. Los ejemplos más conocidos de estos planes son los de Australia¹⁹ y su “Strategy 2025”, Sudáfrica con

¹⁸ Entre los más renombrados se encuentran Michelle Rolland, Paul Hobbs y Alberto Antonini.

¹⁹ Australia es conocido por su desempeño importante en materia vitivinícola y habitualmente se atribuye el mismo a su ambicioso y detallado Plan Nacional. Allí se fijaron objetivos cuantitativos a sus exportaciones, y ha sido sin duda –en este sentido- sumamente exitoso. Tal como lo muestra el desarrollo de las exportaciones del país, que representa más de la mitad de su producción nacional (Green y Pierbattisti, 2002). Sin embargo, Australia afronta una realidad complicada, en la que la rentabilidad de la actividad estaría comprometida en las actuales condiciones y para mantener su competitividad a escala mundial sería necesario reducir la producción el 20% y eliminar hasta el 60% de los productores. Es decir que a pesar del crecimiento pronunciado de las exportaciones, la industria en su conjunto requiere un ajuste estructural que implica una reducción en el número de productores, un gran aumento del tamaño medio del viñedo y una reducción de la producción global. En este sentido, es que nos preguntamos sobre el rol jugado por estos “planes nacionales” que, centrados en metas cuantitativas y de exportación –y muchas veces utilizando modelos y asesores extranjeros-, probablemente sean una traducción más o menos matizada de las tendencias dominantes de la

su plan “Vision 2020” y el de los Estados Unidos, denominado “Wine vision”. Argentina ha tenido recientemente también una experiencia similar denominada Plan Estratégico Vitivinícola 2020. La característica común de estos planes, es la de realizar proposiciones de actividad colectiva a largo plazo (Green y Pierbattisti, 2002:8). En general los objetivos y actividades se relacionan con crear y posicionar la imagen del país como productor de vinos de calidad y promover las exportaciones a mercados internacionales.

Para finalizar, este capítulo tenía el objetivo de reconstruir una coyuntura mundial histórica para la vitivinicultura argentina entendida como la confluencia de un conjunto de procesos económicos, sociales, políticos y culturales. Esta reconstrucción nos remite a una articulación de lo local y lo global que supere las categorizaciones binarias clásicas, al tiempo que integre dimensiones cuantitativas y cualitativas de la “globalización” de la vitivinicultura. El momento fundacional del orden vitivinícola actual se sitúa entre fines del siglo XIX y principios del XX, cuando se integraron –de manera desequilibrada- los principales mercados vitivinícolas en Europa y el resto del mundo. Las transformaciones recientes del mercado vitivinícola mundial han modificado sensiblemente algunas características de este complejo. Sin embargo, también abundan las evidencias de que muchos rasgos histórico-mundiales permanecen. La heterogeneidad de las trayectorias en los países del Nuevo Mundo vitivinícola no permite delinear un nuevo mapa con claridad. En este escenario Mendoza, en tanto principal provincia vitivinícola argentina, aparece con características particulares también históricamente conformadas y transformadas.

Capítulo 4

LA ESTRUCTURA (SOCIAL) AGRARIA VITIVINÍCOLA EN LA PROVINCIA DE MENDOZA

Introducción

En este capítulo analizaremos la estructura social agraria de la vitivinicultura de Mendoza en el marco de los procesos de reestructuración que se han desarrollado en los últimos 25 años en el sistema agroalimentario argentino y mundial, poniendo especial énfasis en los influjos de estas transformaciones sobre la etapa primaria de la vitivinicultura. Para esto revisaremos los cambios en las relaciones sociales y productivas a través de las principales dimensiones estructurales y cuantitativas que caracterizaron a la actividad. Asimismo, partiendo de un breve análisis histórico nos introduciremos en los principales cambios que tuvieron lugar en la actividad durante los años 90, para luego analizar los impactos en la estructura agraria vitivinícola. Finalmente, proponemos como forma de aproximarnos al conocimiento específico de la estructura social agraria el análisis una tipología de productores vitícolas para 2002. Estos desarrollos servirán para derivar algunas hipótesis y regularidades que serán puestas a prueba en el siguiente capítulo.

Por otro lado, es importante tener en cuenta que la región vitivinícola como unidad de observación es pertinente debido a que esta actividad está –en sus aspectos agroindustriales– significativamente restringida a una pequeña porción del territorio provincial. Así, aparece la definición que –desde una perspectiva geográfica– hace Richard-Jorba. Este autor considera como región a una porción territorial coordinada por una ciudad y articulada por un grupo de ciudades y poblados menores, jerárquicamente funcionales, que constituyen el principal factor de cohesión del espacio en cuestión y los núcleos de vinculación con otras regiones (Richard-Jorba et al, 2006:10-11). La vitivinicultura es una de las llamadas “economías regionales” y donde Mendoza actúa como “centro” de esa región vitivinícola, en tanto en esta provincia se produce el 80% del vino y están implantados el 70% de los viñedos del país. Además, aquí se encuentra la Sede Central del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) y con una importancia simbólica, política y cultural también en Mendoza se realiza la Fiesta Nacional de la Vendimia. Sin embargo, coincidimos con Valenzuela (2007: 186) en que partir de un enfoque regional implica que la unidad de observación, análisis e intervención se estructura integrando el espacio geográfico y la dimensión histórica. Por lo tanto, entendemos que una “economía regional” no puede explicarse con la simple mención de lo que acontece “tranqueras adentro”.

1. Consolidación y crisis del modelo centenario de la vitivinicultura mendocina

La consolidación del modelo vitivinícola tradicional en Mendoza se vio favorecida por un cambio en las condiciones externas e internas. Hacia 1860, la Argentina experimentaba una nueva etapa en su desarrollo económico y el país se integraba a la economía mundial a partir de la oferta de su producción agrícola pampeana, ganadera y cerealera (Ferrer, 1966 [1963]: 91-104). Esta división internacional del trabajo se reprodujo en el ámbito nacional. En atención al gran competidor que significaba la pampa húmeda, la tradicional actividad ganadera mendocina se fue desactivando al tiempo que la elite local y el Estado provincial convergieron en una reconversión productiva hacia una vitivinicultura de gran escala y baja calidad, orientada a abastecer a un creciente mercado doméstico argentino (Montaña, 2007).

Los actores centrales de este "modelo vitivinícola tradicional" fueron la oligarquía local, el Estado provincial –en alianza con el poder central- y los grupos de inmigrantes que fueron atraídos –y expulsados de Europa- mediante diversas estrategias y procesos. La reconversión de la actividad vitivinícola se va a realizar utilizando básicamente capitales originados en la ganadería intensiva y sectores conexos y en la que van a confluir también préstamos estatales obtenidos a partir de la influencia que ejercía la burguesía mendocina (Neiman, 2003:297). Al decir de Mateu “...un grupo que fluctuaba entre diez y veinte personas, daba identidad al nuevo sector a través de entidades gremiales, por su poder de presión al Estado, por ocupar cargos en el aparato del mismo, por producir volúmenes de vino muy importantes, por ser directivos de los bancos que decidían el otorgamiento de créditos o por todas o muchas de estas razones en forma conjunta” (Mateu, 2007:25).

Los grandes contingentes de inmigrantes, provenientes fundamentalmente de países con tradición vitivinícola, pasaron a formar parte de esta nueva “economía regional” que estaba emergiendo. Este fomento de la inmigración permitió la expansión económica a la vez que ofrecía posibilidades más o menos concretas de asenso social para españoles, italianos y franceses en busca de un mejor destino. Algunos pudieron acceder a la propiedad de la tierra y, en alianza con las viejas familias tradicionales de Mendoza (Bragoni y Richard-Jorba, 1998), consolidaron una actividad que perduraría con esas características por casi cien años (Mateu, 2007). Así, hacia 1910 el 77% de los propietarios de las principales bodegas de Mendoza eran extranjeros (Martín, 1992) y para 1914 la vitivinicultura representaba el 76% del Producto Bruto Interno provincial. También la llegada del ferrocarril en 1885 y las exenciones impositivas promovidas por el Estado provincial, hicieron crecer rápidamente la superficie implantada con vides. La misma pasó de 48.000 a 78.604 hectáreas, entre 1908 y 1937. Hacia 1960 ya se habían implantado 183.863 hectáreas de vid y la misma representaba el 70% de los cultivos provinciales (Neiman, 2003:298). Se trató de casi un siglo en el que se amplió la red de riego, se expandió la frontera agraria a favor del cultivo de vides y se multiplicó la construcción de bodegas.

Desde mediados del siglo pasado algunas transformaciones generaron mayores niveles de asimetrías al interior del complejo. Entre ellas podemos destacar el riego por agua subterránea¹, el sistema de parral y la proliferación de variedades de alto rendimiento y baja calidad enológica (Azpiazu y Basualdo, 2002). También en esos años se conformó el “mercado de vinos de traslado”, a partir de la generalización del sistema de elaboración “a cuenta de terceros”. Esta modalidad generó nuevos vínculos al interior de la cadena agroindustrial, no siempre en beneficio del productor. Así, si bien el mercado de traslado mejoró la situación de los sectores más débiles, no revirtió su situación de vulnerabilidad frente a las crisis y al poder de formación de precios de los sectores más poderosos (Mateu, 2007).

Asimismo, la relevancia de la vitivinicultura en el desarrollo de la economía provincial por su expansión y por su importante función en la generación de empleo rural y urbano llevó a que haya sido una actividad impulsada y regulada por la política estatal hasta su última crisis estructural de la década de 1980 (Mateu, 2007:19). Pero ni la creación de Giol como empresa estatal ni del Instituto Nacional de Vitivinicultura como ente regulador y fiscalizador, pudieron controlar una industria cuyo crecimiento se desbordó a partir de las medidas de promoción de fines de los años 60 y mediados de los 70. Para esta época nuevos actores como los grupos Greco, Catena, Sasetru, Peñaflor, Furlotti y Toso desplazaron a los tradicionales bodegueros mendocinos mediante el aprovechamiento de políticas públicas de implantación de viñedos por desgravación impositiva, créditos para implantar y construir vasijas nuevas. En esta época, estos grandes grupos implantaron 60 mil hectáreas de vides de alto rendimiento. Sin embargo, esta experiencia de crecimiento sostenido se vio frustrada por el golpe militar de 1976 que implicó una significativa reducción del mercado interno a través del cambio en el régimen de acumulación. Al comenzar los años 80, la vitivinicultura estaba signada por el estancamiento y el retroceso productivo, la concentración económica y la desigualdad distributiva. En ese modelo económico que Mateu ha denominado como “centenario” la vitivinicultura era la quinta industria y el tercer cultivo agrícola a nivel nacional en términos de valor de la producción (Mateu, 2007: 39).

En resumen, el rápido pero desordenado crecimiento de la vitivinicultura mendocina a lo largo del siglo XX puso límites a su desarrollo y endureció las posibilidades de adaptarse a los cambios que se suscitaban a lo largo del mismo. Algunas de sus características permanecieron hasta hace muy poco y -aún hoy- son difíciles de abandonar: producción orientada hacia el mercado interno y basada sobre la cantidad y no sobre la calidad, crisis recurrentes de sobreproducción y baja del consumo, estructura productiva oligopólica y desequilibrada, conflictos intrasectoriales, incidencia de sociedades cooperativas, escasa difusión de la tecnología y trabajadores mal pagos y poco calificados (Mateu, 2007). Muchas de ellas fueron fomentadas por los gobiernos provincial y nacional, así como por cambios en la economía nacional y por la incidencia de las fuerzas de la

¹ Entre los años 60 y 70 existió legislación provincial que promovía la incorporación casi indiscriminada de zonas áridas a la producción, a través del subsidio del costo energético de bombeo del agua subterránea. Este desarrollo fue posible gracias a la disponibilidad de modernos equipos de bombeo utilizados inicialmente en la extracción de petróleo.

globalización. Aunque también fueron aprovechadas por las familias tradicionales y nuevos grupos empresarios y, en muy menor medida, por los pequeños viñateros y asalariados.

2. Principales cambios en el complejo vitivinícola en los años 90

2.1 Las inversiones extranjeras directas (IED)

Los años 90 fueron testigos del inicio de la etapa más reciente de reestructuración de la vitivinicultura mendocina. La misma estuvo favorecida por una serie de factores nacionales y globales que contribuyeron al desarrollo de importantes modificaciones tanto en la forma de funcionamiento de la actividad como en los principales actores socioeconómicos. Así, en el contexto de la reestructuración económica global y como parte de una tendencia mundial derivada de la expansión de las corporaciones internacionales (Friedmann, 1993; Mc Michael, 1994) pero también alentada por los cambios en las políticas macro en Argentina y Mendoza, como la apertura de la economía, la estabilidad monetaria apoyada en el régimen de convertibilidad y la desregulación del sector, se crearon las condiciones para la expansión de nuevas inversiones en la provincia, que se constituyeron en el motor de las transformaciones ocurridas (Neiman, 2003). En este sentido, la década de los 90 mostró un fuerte crecimiento de la inversión extranjera directa (IED) en la actividad. En el marco de un Nuevo mundo vitivinícola emergente y las cada vez más difíciles de sostener limitaciones del Viejo mundo (Capítulo 3), algunos capitales vitivinícolas extranjeros aprovecharon las condiciones que ofrecía Mendoza para desplegar estrategias de expansión que combinaran el know how, las marcas y las redes de comercialización ya desarrolladas, con las oportunidades del Nuevo mundo y las libertades que posibilitaba su desregulación (Montaña, 2007).

A pesar de que sólo el 11 % de la IED provincial, localizadas entre 1994 y 1998, correspondió a la vitivinicultura, su impacto fue significativo acelerando y consolidando la reconversión local (Montaña, 2007). Así se estima una inversión en la vitivinicultura a nivel provincial para esta década, de U\$S 1500 millones de dólares (Merino, 2005)². El 70 % de las inversiones se destinó a la etapa industrial. En el sector primario se habrían invertido unos U\$S 600 millones destinados a la implantación de 23.788 hectáreas de variedades de alto potencial enológico y mejorar otro tanto (Merino, 2005). El 50 % de la inversión total habría sido genuina, implicando una ampliación de la capacidad industrial y productiva y no la compra de activos ya existentes. Por otro lado, de estas nuevas inversiones el 60 % se realizaron teniendo al mercado externo como destino.

² Según Bocco "...algunas de estas inversiones ya sean de origen extranjero o nacional, responden a una lógica del capital y no del negocio del vino. Lo que ha producido un cierto dinamismo en la entrada y salida de grupos económicos en el sector vitivinícola mendocino. En 2005 se habían retirado del sector por ejemplo Kendall Jackson y el Grupo Exxel" (Bocco et al, 2007:55).

Cuadro N°1. Destino de la Inversión Extrajera Directa en la vitivinicultura de Mendoza. Años 1990-2000.

Área	U\$S	Comentarios
Compra de viñedos	100	Se estima la compra de unas 20 mil hectáreas a un valor promedio de 5 mil dólares.
Mejora e implantación de nuevos viñedos	600	Se implantaron y mejoraron unas 40 mil hectáreas a un costo promedio de unos 15 mil dólares.
Compra de activos empresarios	250	Se estima este valor (empresas, bodegas y mercas) en función de los valores conocidos de grandes compras de empresas del sector.
Compra de equipamiento y remodelación	300	La capacidad instalada creció en 3 millones de hectolitros con un costo promedio de U\$S 1 por litro.
Construcción y acondicionamiento de bodegas	300	Se estima que fue necesario reacondicionar la infraestructura para estos 3 millones de hectolitros a un costo promedio de otro dólar por litro.
Total	1550	

Fuente: Merino (2005)

La distribución territorial de la IED también aporta elementos importantes para la comprensión de la reestructuración de la actividad. Así, el 53 % de las inversiones de este tipo se localizaron en el Gran Mendoza, fundamentalmente entre los Departamentos de Luján de Cuyo y Maipú, considerados como parte de la primera zona vitivinícola; en segundo lugar el Valle de Uco concentró el 24% de las inversiones. Es decir, éstas dos zonas vitivinícolas, consideradas como más aptas para la producción de uvas de calidad concentraron más del 70 % de la IED para el período considerado. El resto de la inversión se distribuyó entre la zona Este o Valle Central con 11% y un 4% restante se localizó en el sur de la provincia, básicamente en los departamentos de San Rafael y General Alvear (Bocco et al, 2007).

Por otro lado, las diferentes estrategias de inserción de los capitales invertidos son el resultado de, entre otros aspectos, las características de las empresas en sus países de origen, las condiciones locales para la inversión, las estrategias comerciales (globales, regionales y locales) y la composición y orientación del capital invertido, sea este financiero o industrial (Neiman, 2003:230). Así, brevemente se pueden identificar cuatro estrategias básicas de ingreso:

- La adquisición de empresas vitivinícolas ya existentes, sea que las mismas contemplen todas o sólo algunas etapas del negocio vitivinícola, entre el viñedo y la distribución;

- Inversiones directas para la compra de tierras vírgenes o degradadas e instalación de bodegas y creación de nuevas marcas y líneas de vinos;
- Compra de “recursos simbólicos”, tales como marcas comerciales reconocidas pero también de otros elementos que forman parte del reconocimiento y aceptación que ejercen los consumidores de una determinada variedad y, por último;
- Integración comercial con una empresa local como socia en alguna o todas las etapas, fundamentalmente en la comercialización y distribución de los vinos (joint ventures).

Estas estrategias diferenciadas pueden dar lugar a una sucesión de las mismas desde la distribución hacia la industria y la producción de uvas, o en el sentido inverso desde la producción primaria hacia las otras etapas. Asimismo, se pueden combinar en distintos momentos según oportunidades comerciales determinadas³. Por otro lado, también tuvieron lugar en este proceso, aunque en menor medida, el ingreso de grupos económicos nacionales como así también la inversión por parte de empresas familiares locales (Neiman 2003:300-302).

En este proceso, el traspaso de la propiedad patrimonial o accionaria de empresas locales (muchas de ellas de carácter familiar) a favor de firmas de capital extranjero o nacional se desarrolló de forma paralela al proceso de concentración en la etapa de elaboración y comercialización de vinos, tendencia por otra parte que se había dado algo más tempranamente en otras ramas de la economía argentina (Neiman, 2003:299)⁴.

Finalmente, entre los efectos de la reconfiguración de la vitivinicultura es central la pérdida de peso relativo –cuantitativo y simbólico- de los "actores locales" como los pequeños productores que a causa de su vulnerabilidad competitiva, pierden capacidad de inserción en el proceso, concentrándose esta en la etapa industrial y de distribución, sumado a un proceso incipiente de concentración de la tierra (Bocco et al, 2007:54).

2.2 El desarrollo de las exportaciones vitivinícolas

Habíamos mencionado anteriormente que uno de las expresiones determinantes de la reestructuración de la vitivinicultura fue la reorientación del destino comercial de los vinos producidos en la región. La inserción de los vinos argentinos en el mercado mundial, concentrado este en unos pocos países al iniciarse el proceso, pasó a ser la principal -y más promocionada- estrategia para salir de la crisis productivista y de caída de consumo interno. A la vez fue para

³ Existe abundante literatura especializada sobre este tema. Consultar entre otros Neiman (2003), Neiman y Bocco (2001), Centrángolo et al (s/f); Azpiazu y Basualdo (2002); como así también a Richard-Jorba (2006).

⁴ Este autor destaca la presencia temprana de capitales extranjeros como la del grupo de origen francés Moët & Chandon, que abre su primera filial fuera de Francia en Mendoza en el año 1959, aunque esto no se constituye en un fenómeno generalizado para esa época.

muchos una oportunidad -que se hizo más atractiva a partir de la devaluación de 2002- de mejorar sensiblemente los ingresos, en especial, de las bodegas exportadoras ya que los intercambios son en dólares. Los recursos destinados por las empresas para desarrollar y sostener estos nuevos mercados comenzaron a ser tan valorados como los destinados a producir uvas y vinos de calidad. Asimismo, las empresas industriales argentinas debieron enfrentar nuevas dificultades como la competencia “global” que representan los otros países del Nuevo mundo vitivinícola como son fundamentalmente Chile, Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica y EEUU, que tenían al comenzar estas transformaciones, buena relación precio-calidad y mejor "imagen país" que Argentina (Bocco, 2007:62).

En este sentido, el crecimiento de las exportaciones comienza a partir de los años 90 pero se hace más importante desde 1995, a partir de la consolidación de las primeras inversiones basadas en el nuevo modelo vitivinícola de diferenciación e identificación varietal. Así, el volumen total de vinos exportados fue creciente hasta 1998-99 (1.114.000 hectolitros) para luego disminuir durante el período 2000-2001. Después de 2002 se produce un nuevo incremento, debido a la nueva relación peso-dólar favorable a las industrias exportadoras, que llega a 2.234.400 hectolitros en 2003 y continúa aumentando hasta 2008 donde se alcanzan los 4.140.540 hectolitros de vino exportado.

Tabla N° 1. Valor FOB de las exportaciones argentinas de vinos por tipo y año. 1990 miles de dólares estadounidenses.

Año	Mesa	Fino	Espumoso	Especial	Otros	Total
1990	6889	7535	640	22	147,7	15233,7
1991	5841	10315	950	6	824,9	17936,9
1992	4272	13387	1227	15	3193	22094
1993	9456	12580	1223	42	1286	24587
1994	8412	13142	945	4	1104	23607
1995	40850	17998	1226	27	768	60869
1996	29199	35422	982	39	214	65856
1997	45476	72138	1200	188	106	119108
1998	35689	102374	1689	48	205	140005
1999	27466	86833	2752	21	262	117334
2000	20043,32	96758,03	7864,67	56	156	124878,02
2001	21988	120019	6514	124	162	148807

2002	17749	103393	7100	78,22	83,1	128403,32
2003	24479,9	139226,9	4969	89	385,2	169150
Año	Vinos y Varietales*	Espumoso	Otros*			Total
2004	224219	6528,11	735			231482,11
2005	293312	8001	1101			302414
2006	368174	10016	1206			379397
2007	470905	9930	1490			482325
2008	602687	17213	2090			621991

Fuente: Elaboración propia en base a INV

* A partir de la Liberación de los vinos nuevos, (Res. INV 12 de mayo/04) se pone en marcha el proceso de DESCATEGORIZACIÓN DE LOS VINOS, debiéndose indicar solamente con la palabra VINO.

En cuanto a los valores de vino exportado, ya habíamos analizado en el Capítulo 3 que Argentina encabezaba la evolución positiva de los precios en el contexto del Nuevo mundo vitivinícola. Así, a nivel nacional podemos observar tres etapas: una primera etapa entre 1990 y 1994 donde se dio un lento crecimiento y se mantuvo la presencia en el mercado, alcanzando casi los 27 millones de U\$S en 1994; un segundo período que va de 1994 a 2002 donde aumentan significativamente los valores y volúmenes de vino exportado con un crecimiento del 80% de 1996 a 1997, pero con pequeñas caídas en 1999 y 2002, cuando supera los 130 millones de U\$S; finalmente una tercera etapa de consolidación, tiene lugar desde 2003 cuando se retoma el aumento sostenido en valor, creciendo un 40% en este primer año para luego, entre 2004 y 2008 – y a una tasa de crecimiento anual del 22 %-, prácticamente se triplican los valores de vino exportado en este último período, alcanzando 622 millones de U\$S en 2008.

Dentro de estos valores se agregan los vinos varietales y los sin mención varietal donde prácticamente se distribuían, para cada tipo, la mitad del volumen exportado. Esta situación se ha ido modificando en el sentido de que aumentan más en valor las exportaciones de vinos varietales y espumosos, disminuyendo relativamente las de vinos sin mención varietal. La variedad más exportada fue, para 2007, el Malbec representando el 26% del total, seguida por el Cabernet Sauvignon con un 13% y el Chardonnay con un 11%. Como parte de la misma tendencia tienden a aumentar las ventas de vino fraccionado en detrimento de las exportaciones a granel.

En cuanto los actores de la exportación de vinos es importante mencionar que si bien al comienzo de la reestructuración no eran más de diez las bodegas exportadoras, en la última década ha habido un aumento en el número de bodegas que exportan. En 2005, de las 1.282 bodegas inscriptas, 950 elaboraron esa temporada y de esas 256 exportaron, de las cuales más del 80 % son pequeñas y medianas que han logrado colocar sus vinos en el exterior (Neiman y Bocco, 2001). Sin embargo, es importante destacar que de las de las diez bodegas líderes en la exportación de vinos

finos fraccionados, sólo dos pertenecen a capitales locales -Fecovita y Zuccardi-. Lo que demuestra la importancia del capital extranjero en el dinamismo de las exportaciones de vinos locales y el rol que cumplen en la inserción mundial del sector (Bocco, 2007:66).

Un análisis aparte merecen las exportaciones de mosto (jugo de uva sin fermentar) que han tenido un importante dinamismo en la última década. Así, en 2005 se exportaron 1.20.660 hectolitros de mosto, un 30 % más que en 2004 y por un valor de 100.322.270 de U\$. El 94 % de las exportaciones de mosto es bajo la forma de mosto concentrado. Argentina es actualmente el primer exportador mundial de mosto concentrado y el principal mercado está representado por Estados Unidos que concentra el 59% en valor. Este segmento de las exportaciones es considerado una commodity con bajos márgenes por unidad y radica su negocio en el manejo de grandes volúmenes. Si bien el dinamismo de este producto ha contribuido a sostener la producción de uvas comunes y la pequeña y mediana empresa vitícola tradicional, la alta concentración de la etapa industrial y la debilidad de los vínculos entre productores e industriales hacen que la sustentabilidad esté comprometida.

Esta trayectoria exportadora seguida por la industria vitivinícola regional ha sido puesta en cuestión por la reciente crisis económica financiera global. La caída en las demandas de los principales exportadores en algunos casos ha llegado al 50% respecto del año 2007. La incertidumbre y el desarrollo de nuevas de nuevas estrategias han cobrado importancia. En cualquier caso, se pone en cuestión la visión de que el mercado mundial del vino –como cualquier otro- es un mercado expandible indefinidamente. Esto último es lo que impacta significativamente en el establecimiento de las renovadas relaciones entre lo local y lo global.

2.3 Las innovaciones tecnológicas en la vitivinicultura

Diversos autores han explicado el proceso de reestructuración de la vitivinicultura argentina como el paso de un modelo “productivista” a uno comandado por la “calidad” que, conjuntamente con otros factores produjeron una “globalización rápida” de la vitivinicultura (Neiman y Bocco, 2001). Dentro de este proceso las innovaciones tecnológicas habrían tenido un rol central. Las mismas se pueden clasificar en dos tipos: innovaciones duras representadas por la incorporación de nuevas tecnologías de producción y elaboración como maquinarias, insumos y procedimientos técnicos y, blandas referidas a las modificaciones organizacionales o de gestión, materializadas en la incorporación de personal profesional y técnico especializados, encargados de decisiones en el proceso primario e industrial, fundamentalmente ingenieros agrónomos y enólogos. Éstas tienen como objetivo el mejoramiento de la calidad y la disminución de costos para mejorar la relación precio-calidad y competir en el mercado mundial (Neiman, 2003:300).

Este proceso de innovación tecnológica se da mediante la introducción de innovaciones pero también mediante la adaptación de las estructuras y procesos tradicionales a las nuevas necesidades y objetivos de producción (Bocco et al, 2007:68).

Una de las principales innovaciones duras es el cambio de cepajes de uvas comunes por variedades consideradas de mayor aptitud enológica⁵. Esto se da a través de un proceso de una – limitada- reconversión y fundamentalmente a través del arranque de variedades comunes y su reemplazo por otras nuevas, dentro de un contexto más amplio de cambio en la propiedad de las tierras y habilitación de nuevas zonas de cultivo. Profundizaremos el análisis de estos cambios en el apartado 3.2 de este capítulo.

También hubo innovaciones en el manejo del viñedo. Estas se relacionan con el sistema de conducción y el control del rendimiento a través de la regulación de la relación poda/vigor mediante el control de la fertilización, el riego, la realización de raleos, deshojes y otros trabajos culturales (ver Capítulo 5, apartado 1.3). Los tratamientos fitosanitarios innovan en tanto surgen nuevos productos y formas de aplicación destinados a combatir problemas específicos, disminuir los costos y compatibilizarlos con las normas y certificaciones internacionales y que no afecten las etapas de elaboración y añejamiento de los vinos. Otras innovaciones con importancia han sido las relacionadas con la protección de los cultivos a las inclemencias climáticas como son las distintas estrategias de lucha contra heladas y la instalación de tela antigranizo. En la etapa de cosecha se han modificado los recipientes y las formas de transporte de la uva con el fin de proteger la integridad de la fruta hasta llegar a la bodega.

Una importante innovación tecnológica por su alcance y sus múltiples implicaciones es la instalación de riego presurizado (riego por goteo) en los viñedos. La importancia de esta innovación radica en que permite racionalizar el uso del agua, incorporar fertilizantes líquidos en el sistema de riego y disminuir la mano de obra necesaria para el mantenimiento del riego; los métodos de riego superficial son un factor de peso en los costos operativos. Otro aspecto fundamental de esta innovación es que al utilizar agua subterránea y ser un sistema de riego localizado, permite llegar a zonas muy aptas para la nueva vitivinicultura donde la producción era imposible antes de su implementación. Este aspecto ha sido determinante en las principales transformaciones territoriales de los oasis de Mendoza, en tanto la nueva vitivinicultura ha tenido como estrategia principal instalarse por fuera de la tradicional frontera agrícola, expandiendo las nuevas zonas de cultivo hacia “tierras altas”⁶.

⁵ Según Bocco (2007:68) existirían “dos vertientes” en el recambio varietal: variedades nuevas provenientes de los países emergentes como Cabernet Sauvignon, Merlot y Syrah y las revalorizadas locales: Malbec y Bonarda. En el caso de las variedades blancas las protagonistas serían Chardonnay y Sauvignon Blanc.

⁶ Sin embargo, algunos datos surgidos del CNA 2002 ayudan a poner en cuestión la importancia y el impacto real de esta innovación. Es así que del total de la superficie efectivamente regada, el porcentaje que ocupa este método de riego es del 7,3%, mientras que más del 90% de la superficie se sigue regando por los métodos tradicionales. Profundizando este análisis, si intentamos identificar qué estratos de tamaño de explotaciones han incorporado esta innovación, observamos que sólo el 14,2% de la superficie que incorporó este sistema de riego corresponde a explotaciones de menos de 50 hectáreas; el restante 85,8% de la superficie está ubicada en explotaciones de más de 50 hectáreas. Podemos concluir entonces que este tipo de innovación aún no ha resultado ser una tecnología adoptada por una cantidad importante de productores. Sumado a esto observamos que la misma ha sido fundamentalmente

Finalmente, es importante destacar que en este proceso se produjo una brecha entre los que se modernizaron y los que no lo hicieron, y esta diferenciación estaría vinculada al tipo de producto. Sin embargo, factores de tipo estructural e histórico en la conformación de la vitivinicultura local habrían operado en el sentido de limitar la mayor difusión de estas innovaciones en el conjunto de los actores (Bocco et al, 2007:69).

2.4 Las reformas políticas y económicas

Las medidas implementadas por el gobierno de Menem en 1991 en el marco del Plan de Convertibilidad modificaron radicalmente las bases con las que había funcionado la economía argentina y las condiciones de inserción del país en los mercados internacionales (Craviotti, 2008:43). Formaron parte de estas medidas políticas para conferir mayor competitividad a los distintos sectores de la economía –entre ellos al vitivinícola-, la desregulación de los mercados eliminando las restricciones a la oferta de bienes y servicios y las intervenciones sobre la formación de precios, la eliminación o reducción de cargas impositivas fundamentalmente las vinculadas al mercado externo, la privatización de servicios públicos y la supresión de algunos organismos estatales de regulación⁷ (Reca y Parellada, 2001).

En el caso específico de la vitivinicultura tuvieron importancia la eliminación del régimen de control de precios, la supresión de regulaciones específicas para las inversiones extranjeras, la liberalización del mercado de cambios y de los flujos internacionales de divisas (Azpiazu y Basualdo, 2002:58). Estas modificaciones indujeron una transferencia del poder regulatorio de determinados mercados a quienes podían ejercer posiciones oligopólicas u oligopsónicas en los mismos (Azpiazu y Basualdo, 2002). Sin duda, el caso de vitivinicultura es un buen ejemplo esto último.

incorporada por los grandes emprendimientos. En el marco de una regulación relativamente permisiva de explotación del agua subterránea se observa que, mientras que en las *viejas zonas* consolidadas del oasis los agricultores compiten por la cada vez más escasa, salinizada y contaminada agua superficial, las tecnologías de riego modernas (riego por goteo) y abundantes recursos económicos han permitido a los grandes capitales expandir la frontera agrícola sobre los piedemontes en la zonas altas de las cuencas (Martín, 2009).

⁷ El caso del Instituto Nacional de vitivinicultura (INV) es relativamente atípico en tanto la decisión oficial sufrió “idas y venidas”. En un decreto del año 1996 el organismo es desarticulado y son transferidas sus funciones al SENASA pero luego de una serie de reuniones entre el poder ejecutivo nacional y los gobiernos de las provincias vitivinícolas y tomando en cuenta la opinión de “los representantes del quehacer vitivinícola”, se dispone mantener al INV como organismo competente para el contralor técnico de la producción, la industria y el comercio vitivinícola (Azpiazu y Basualdo, 2002). Actualmente el INV, con objetivos muy recortados respecto de los que tenía anteriormente, depende de la SAGPyA y posee una estructura organizativa con sedes administrativas y técnicas distribuidas en las distintas zonas vitivinícolas y un Consejo Consultivo formado por siete representantes de los sectores productivos (ahora con muchas menos funciones que el anterior Consejo Directivo).

Específicamente, en la vitivinicultura se eliminó el marco regulatorio de intervención estatal establecido en la década del 30. En sustitución del modelo anterior de desarrollo regional fuertemente ligado al soporte de los productores vitícolas y al mercado interno, surgió un nuevo proyecto económico social orientado a la promoción del desarrollo de actividades productivas de alto nivel de eficiencia competitiva para ingresar al mercado internacional (Barsky y Fernández, 2005). Como problemática de fondo, el proceso de “desregulación” de la economía argentina, y de la vitivinicultura en particular, supuso que el propio funcionamiento del mercado genera su propia autorregulación, haciendo caso omiso de las “imperfecciones” que el mismo presenta. De todas maneras en las provincias productoras, entre ellas Mendoza, se han venido desplegando una serie de políticas y acciones tendientes a regular el mercado en lo que respecta a los impactos de la sobreproducción (en particular, de uva común) y de una reconfiguración de la dinámica estructural del complejo.

En este sentido, en los ámbitos provinciales vinculados con la actividad, han tenido presencia políticas y acciones regulatorias tendientes, en principio, a alentar la reconversión productiva del sector, a promover el consumo interno y, fundamentalmente, la exportación de los distintos productos vitivinícolas⁸. Asimismo el Plan Estratégico Vitivinícola 2020 es un esfuerzo del conjunto de actores con intereses en la vitivinicultura que intenta alcanzar consensos para una acción corporativa común (Ver Capítulo 3, apartado 3).

El otro objetivo buscado por las nuevas políticas ha sido aminorar las fluctuaciones de los precios de las materias primas en un mercado donde estructuralmente las bodegas tienen una posición dominante respecto a los productores de uvas, debido no sólo a la atomización de estos últimos sino también a la integración vertical de los primeros (Azpiazu y Basualdo, 2002). Es decir, que en un contexto de concentración de la etapa industrial y dispersión de la primaria, las prácticas elutorias de las primeras impiden que funcionen mecanismos que aminoren los efectos depresivos de esta “imperfección” del mercado, lo cual afecta severamente la sustentabilidad de los productores primarios.

3. Impactos de la reestructuración en la estructura agraria vitícola

Para comprender los impactos de los procesos de reestructuración vitivinícola en la estructura agraria es necesario realizar previamente una caracterización del complejo vitivinícola

⁸ Según Azpiazu y Basualdo (2002) un claro ejemplo de ello lo brinda el Tratado – luego convertido en Ley- entre las Provincias de Mendoza y San Juan de regulación de la industria a través de la sustracción uva del mercado de oferta destinando obligatoriamente un porcentaje -fijado en acuerdo entre los gobiernos- a la elaboración de mosto. En ese marco, el acuerdo entre ambas provincias considera “*que la elaboración de mostos constituye la natural vía de equilibrar los stocks vínicos y de promover las exportaciones*”.

de manera de poder dimensionar las estructuras y relaciones que se establecen entre los distintos actores de acuerdo al lugar que ocupan en el proceso socioeconómico y productivo. Para esto caracterizaremos brevemente la composición del complejo vitivinícola para luego pasar al análisis de los cambios en estructura agraria vitícola que es nuestro foco de estudio.

3.1 Caracterización de las etapas industrial y comercial

Tomamos como base para este análisis la caracterización realizada por Bocco (2007) sobre la vitivinicultura argentina. En este sentido, si bien el principal producto del complejo vitivinícola es el vino, coexisten dos actividades que se van diferenciando progresivamente debido fundamentalmente a la creciente brecha de innovación tecnológica que existe en uno y otro subsector. Así se diferencian claramente dos estrategias: la de los “vinos comunes” y la de los “vinos finos”. Una tercera estrategia, -aunque vinculada a la de los “vinos comunes”- estaría surgiendo en torno a la elaboración de mosto. En cualquier caso los núcleos del complejo están ubicados en las empresas de la etapa industrial y comercial. En la medida en que una empresa es más grande y abarca más etapas -desde la producción a la distribución- tiene más poder de definición sobre los otros agentes del complejo.

Así, la estrategia de los vinos comunes presenta un alto grado de concentración empresaria debido a que su estrategia se basa en la economía de escala. En 2001, seis empresas controlaban el 80% del mercado (Baggio, Fecovita, Covisan, Peñafior, Garbin y Resero) (Bocco et al, 2007:72). Además de estas grandes empresas, existen otras 30 empresas familiares en el país con mercados locales y regionales.

La estrategia de “vinos finos” se encuentra menos concentrada y relativamente segmentada de acuerdo a los tipos de vinos producidos. Bocco (2007) especifica 5 estrategias dentro de los “vinos finos”:

- 6 empresas controlan el mercado de los “finitos” (44%). Las mismas se proveen de aproximadamente el 50% de las uvas de viñedos propios y el resto se compra a productores no integrados.
- 45 empresas de “vinos de alta calidad”. Controlan el 44% de los “vinos finos” en el comercio interno y externo. Poseen viñedos propios y compran a terceros no integrados con estrechas relaciones de coordinación vertical.
- Un pequeño grupo de trasladistas que no fraccionan pero sí incorporaron tecnología de elaboración sin desarrollar marca propia.; exportan a granel o con la marca del distribuidor.
- 5 de las 38 cooperativas vitivinícolas participan de esta estrategia.
- Las bodegas boutique, son pequeñas bodegas, en general con viñedos propios y venta directa. Basan su estrategia también en el turismo enológico (Bocco, 2007:74).

El sector de los proveedores de uva dentro del complejo está compuesto según este estudio por unos 8000 productores de uvas comunes no cooperativizados; 2500 productores de uvas finas no cooperativizados y 5000 productores cooperativizados (incluidos los de uvas finas). Asimismo en Mendoza el 40% de los proveedores estaría integrado a Fecovita y un 15% tendría contratos más o menos formales con bodegas.

3.2 Análisis de la estructura agraria vitícola

La agricultura en la provincia de Mendoza ha sido posible debido al desarrollo de un complejo sistema de irrigación artificial en tanto las precipitaciones raramente superan los 200 mm anuales. Este sistema de irrigación que sólo abarca el 3% del territorio provincial, a la vez representa el 25% de la superficie bajo riego nacional (360.000 hectáreas), constituyendo a Mendoza en la provincia con mayor superficie bajo riego⁹.

Asimismo, es importante destacar la distribución de los oasis o cuencas y Departamentos (división política-administrativa inmediatamente inferior a la jurisdicción provincial) en Mendoza. El oasis Norte es el más importante económicamente y está formado por los departamentos de Lavelle, Las Heras, Godoy Cruz, Capital, Guaymallén, Maipú (irrigados con aguas del río Mendoza), Rivadavia, Junín, Santa Rosa y La Paz (irrigados con aguas del Tunuyán inferior) y San Martín, (irrigado en su zona norte por el río Mendoza y en la sur por el Tunuyán inferior). El oasis Centro o Valle de Uco está formado por los departamentos de Tupungato, Tunuyán y San Carlos (irrigados todos por el Tunuyán superior). Por último, el oasis Sur está formado por los departamentos de San Rafael (irrigado por el Diamante y el Atuel), General Alvear (irrigado por el Atuel) y Malargüe (irrigado por el río homónimo).

Tabla 1. Hectáreas cultivadas distribuidas por cuenca, para los CNA de 1988 y 2002.

Cuenca	CNA 1988 (has)	CNA 2002 (has)	Diferencia (has)
Cuenca Mza-Tyan inf.	167.980,5	152.412,5	-15.568
Cuenca Centro	45.501,9	49.083,6	+3.581,7
Cuenca Sur	81.868,9	70.232,7	-11.636,2

⁹ El sistema de riego en Mendoza funciona a través de una red de ríos, embalses, diques, canales, hijuelas y tomas particulares, elementos que vinculan a los cinco ríos regulados de la provincia con las fincas de los distintos oasis y que hacen posible el desarrollo de la agricultura intensiva en este extenso territorio árido. Asumimos para este estudio que, dadas las características de aridez de la Provincia, las superficies cultivadas son necesariamente irrigadas.

Total	295.351,3	271.728,8	-23.622,5
--------------	------------------	------------------	------------------

Fuente: DEIE-INDEC, Censo Nacional Agropecuario 1988 y 2002.

La evolución en el uso del suelo provincial puede ser caracterizada tomando los datos generados por los censos nacionales agropecuarios en este rubro. Así, un primer análisis por cuenca, muestra claramente cómo los oasis norte y sur han perdido superficie cultivada mientras que el oasis centro ha incrementado su superficie irrigada. El aumento de la superficie cultivada del oasis del centro-oeste provincial no “compensa” la caída de los otros dos que son cuantitativamente muy importantes, determinando una disminución de la superficie irrigada provincial que alcanza un 8% entre 1988 y 2002. Las causas de estas transformaciones las retomaremos más adelante.

Tabla 2. Hectáreas cultivadas según departamentos, para los CNA de 1988 y 2002.

DEPARTAMENTO	CNA 1988	CNA 2002	Diferencia
TOTAL PROVINCIAL	295.351,3	270.814,2	-24.537,1
CAPITAL	0,0	1,6	1,6
GENERAL ALVEAR	20.582,4	17.037,7	-3.544,7
GODOY CRUZ	128,8	0,0	-128,8
GUAYMALLÉN	6.920,3	4.569,4	-2.350,9
JUNÍN	14.767,5	13.932,0	-835,5
LA PAZ	911,0	713,2	-197,8
LAS HERAS	4.427,1	4.162,7	-264,4
LAVALLE	20.955,4	20.716,8	-238,6
LUJÁN DE CUYO	16.879,4	15.585,0	-1.294,4
MAIPÚ	26.624,2	24.135,4	-2.488,8
MALARGÜE	3.872,0	2.697,3	-1.174,7
RIVADAVIA	21.358,2	19.069,9	-2.288,3
SAN CARLOS	16.214,7	17.131,6	916,9
SAN MARTÍN	40.026,4	36.097,2	-3.929,2
SAN RAFAEL	57.414,5	50.178,0	-7.236,5
SANTA ROSA	14.982,2	12.933,2	-2.049,0

TUNUYÁN	17.678,1	15.135,6	-2.542,5
TUPUNGATO	11.609,1	16.717,6	5.108,5

Fuente: Elaboración propia en base a CNA 1988 y 2002.

El análisis por departamentos confirma las tendencias de la tabla anterior. Nuevamente, es notable que los únicos departamentos que incrementaron su superficie cultivada fueron los del oasis del Centro, como San Carlos y fundamentalmente Tupungato, éste último con un incremento de su superficie cultivada del 44% entre 1988 y 2002. Estos dos departamentos poseen importantes cantidades de tierras, por fuera del oasis de riego tradicional, con características de altura sobre el nivel del mar e insolación ideales para la instalación de la nueva vitivinicultura. El resto de los departamentos sufrieron disminuciones variables de sus superficies cultivadas, siendo notables los casos de San Rafael, San Martín y General Alvear, debido principalmente al abandono de las propiedades por falta de rentabilidad o por salinización de los suelos. Una causa diferente presentan los departamentos de Luján de Cuyo, Guaymallén y Maipú, donde la disminución de sus superficies cultivadas es consecuencia del avance de la urbanización del Gran Mendoza. La frágil economía de las explotaciones no reconvertidas al nuevo modelo vitivinícola no puede competir con la valorización inmobiliaria de las zonas suburbanas destinadas a la construcción de barrios privados y/o residenciales.

A nivel de la distribución de los tipos de cultivos, la vid ocupa casi el 53% de la superficie cultivada de Mendoza, representado claramente el principal cultivo, seguido por el conjunto de los otros frutales (carozo y pepita) con un 27,42% de la superficie y, en tercer lugar, la horticultura con un 12,69 %. En este sentido se destaca la importancia que las transformaciones ocurridas en la actividad vitivinícola tienen para el conjunto de la agricultura de Mendoza.

Tabla N° 3. Uso del suelo por tipos de cultivo en la provincia de Mendoza. Año 2002.

Cultivo	Superficie (has)	%
Cereales, oleaginosas, industriales y	2513,3	0,9
Cultivos para semilla	2170,1	0,8
Hortalizas	32083,3	12,6
Flores	167,3	0,0
Aromáticas y medicinales	772,7	0,3
Frutales (sin Vid)	69307,8	27,4

Vid	133889,9	52,9
Bosques y Montes	11324	4,4
Viveros	522	0,2
Total	252750,4	100

Fuente: Elaboración propia en base a CNA 2002.

Si nos concentramos en la vitivinicultura a nivel nacional, la provincia representa el 73% de la superficie implantada con vid (141.136 hectáreas), seguida por la provincia de San Juan con un 18% (47.070 hectáreas).

En cuanto a la superficie implantada con viñedos en la provincia, entre 1988 y 2002¹⁰ se produjo una disminución del 21,6%, lo que implica la pérdida de unas 40 mil hectáreas cultivadas. Sin embargo, es importante mencionar que en los últimos años se ha retomado el crecimiento de la superficie para alcanzar en 2006 las 156.570 hectáreas de vid implantadas (INV, cierre de la cosecha 2007), superficie similar a la que existía en 1988. Es decir que pese a estar lejos de las 250 mil hectáreas implantadas que tuvo la provincia para los años 70, y aunque continúa el abandono de propiedades productivas, estamos en presencia de un crecimiento neto en la superficie implantada.

Respecto del número de viñedos, éste ha tenido una disminución más pronunciada de un 32% para el período considerado, implicando el abandono de 7.829 viñedos (unos 6.500 productores). Para 2006, el INV registra en Mendoza 17.108 viñedos, lo que indica un aumento respecto del 2002 que coincide con el mencionado incremento en la superficie cultivada. En cuanto a la edad de los viñedos, a nivel nacional en los últimos 8 años se implantaron el 29% de los viñedos existentes y entre 9 y 15 años atrás lo hicieron el 13% del total. Es decir que en los últimos 15 años se ha implantado el 42% de los viñedos actualmente existentes. Esto indica la acentuada importancia de la implantación reciente, especialmente después de 2002.

Asimismo, es importante destacar que para 2002 el 58% de los viñedos tenía superficies menores de 5 hectáreas y concentraban sólo el 16% de la superficie. Los viñedos de menos de 10 hectáreas representaban el 78%, dando una dimensión de la significación de la pequeña propiedad en la actividad vitivinícola. Por otro lado, los viñedos de más de 25 hectáreas representaron el 6,5% en tanto concentraban el 40% de la superficie implantada.

¹⁰ Aunque las series utilizadas coinciden con los años de realización del CNA, en este caso utilizamos la información proveniente del INV que releva la unidad “viñedos” y no “explotaciones” como lo hace el CNA. En este sentido trabajar con la unidad viñedo permite analizar mejor la evolución de la superficie implantada con vid en la medida en que la información del INV es más detallada y específica. En detrimento de esto, el INV subregistra las grandes propiedades ya que pueden estar subdivididas en varios “viñedos” pertenecientes a un mismo titular.

En cuanto a la evolución que han seguido los distintos estratos de tamaños de viñedos podemos observar en un contexto, como ya mencionamos, de disminución generalizada, una gran caída de las unidades de menos de 5 hectáreas (Tabla 4). En segundo lugar disminuyen las de menos de 15 hectáreas. Por otro lado llama la atención también la caída en el número de viñedos de más de 100 hectáreas, mientras que el único estrato que crece en número y -aunque en menor medida- en superficie ocupada es el comprendido entre las 50 y 100 hectáreas implantadas.

Tabla N° 4. Distribución de viñedos y superficie según estratos de tamaño. Años 1988 y 2002.

Estratos	Viñedos (cantidad)			Superficie viñedos (hectáreas)		
	1988	2002	Variación	1988	2002	Variación
0,0001-0,5	1629	584	-64,1	516,8	209,3	-59,4
0,5001-1	2215	1311	-40,8	1864,0	1106,8	-40,6
1,0001-2,5	5141	3416	-33,5	9412,3	6137,5	-34,7
2,5001-5	6244	4252	-31,9	23841	16003,6	-32,8
5,0001-7,5	2846	2003	-29,6	17800,4	12496,3	-29,8
7,5001-10	1899	1347	-29,0	16849,7	11934,8	-29,1
10,0001-15	1682	1238	-26,4	20848	15258,4	-26,8
15,0001-25	1387	1170	-15,6	26970,9	22784,5	-15,5
25,0001-50	788	699	-11,2	27097,4	24183,4	-10,7
50,0001-100	276	279	1,09	18708,4	18771,3	0,3
más de 100 has	116	95	-18,1	21160,0	16067,5	-24,0
Total	24223	16394	-32,3	185069,4	144953,8	-21,6

Fuente: Elaboración propia en base a INV.

En este período de tiempo también el tamaño promedio del viñedo habría aumentado, pasando de 7,64 a 8,84 hectáreas, indicando un leve aumento en la escala productiva. Asimismo en cuanto al número de productores vitícolas, teniendo en cuenta el índice de 1,2 viñedos por productor (Bocco, 2005:10) vemos que para 2002 había unos 13.600 productores.

La producción de uvas ha sufrido variaciones propias de las inclemencias climáticas y con excepción de dos bajas importantes registradas en los años 1993 y 2000, el resto de los años

productivos se ha mantenido en un rango acotado (Tabla 5). Sin embargo es importante destacar que si bien Mendoza no ha aumentado significativamente su producción, asociado esto al perfil productivo dominante de las nuevas explotaciones que regulan la carga de los viñedos, sí ha tenido un aumento considerable San Juan, que destina buena parte de su producción al consumo en fresco y al mosto.

Tabla N° 5. Producción de uvas en Mendoza, San Juan y resto del País. Años 1990-2005.

AÑOS	Mendoza	San Juan	Otras Provincias	TOTAL
1990	15.142.197	6.374.586	1.906.708	23.423.491
1991	13.581.376	5.471.647	1.763.124	20.816.147
1992	14.088.877	5.466.139	1.711.165	21.266.181
1993	9.943.010	7.768.064	1.698.740	19.409.814
1994	15.818.550	7.317.938	1.837.110	24.973.598
1995	19.751.979	6.838.453	1.957.703	28.548.135
1996	14.072.538	4.764.873	1.561.525	20.398.936
1997	17.645.324	5.422.090	1.751.671	24.819.085
1998	12.007.164	6.442.748	1.566.816	20.016.728
1999	15.618.139	6.861.294	1.770.427	24.249.860
2000	12.983.429	7.217.191	1.710.722	21.911.342
2001	16.561.124	6.768.773	1.268.663	24.598.560
2002	14.072.128	6.985.122	1.386.437	22.443.687
2003	16.312.884	5.621.909	1.080.012	23.014.806
2004	17.887.263	7.260.816	1.361.650	26.509.729
2005	18.003.889	8.608.432	1.684.794	28.297.115

Fuente: INV.

3.3 La modificación de la base varietal: en busca de la calidad

Habíamos destacado anteriormente que una de las principales innovaciones tecnológicas duras era el cambio de cepajes para pasar de variedades comunes a variedades de

mayor aptitud enológica. Así, en Mendoza para 2001 de un total de 141.136 hectáreas implantadas, el 79% (58.981 hectáreas) correspondían a variedades tintas, el 20,89 % (29.489 hectáreas) a uvas blancas y el 37,32% (52.665 hectáreas) a uvas rosadas.

La Tabla N° 6 muestra este proceso de recambio varietal cuando indica que las variedades de alta calidad enológica en el año 1990 representaban el 41,97% de la totalidad de variedades de vinificar, en tanto para 2005 éstas representaban el 63,09%. En un contexto de relativa estabilidad en la producción de uvas, este crecimiento se hace en detrimento de la participación de las variedades comunes, aunque todavía conservan una importante porción de la producción total.

Dentro de las variedades consideradas de alta calidad enológica las que más crecimiento relativo tuvieron fueron, en el caso de las tintas, Cabernet Franc, Cabernet Sauvignon, Merlot y Syrah; mientras que en el caso de las Blancas, el Chardonnay y el Sauvignon Blanc fueron las únicas que aumentaron significativamente su participación. Asimismo, el INV registra que, a nivel nacional, de las variedades implantadas entre 2000 y 2006 el 22% fue Malbec, el 15% Cabernet Sauvignon, 12% Syrah, 10,6% Bonarda y el 4% fue de uva criolla.

Tabla N° 6. Evolución de la superficie implantada con vid según destino y aptitud de la uva. En hectáreas.

Variedad	1990*	2000**	2005***	Var. % 05/90	Var. % 05/00
Barbera	792,2	646,5	584,4	-26,2	-9,6
Bonarda	10.181,2	12.805,4	15.131,8	48,6	18,1
Cabernet Franc	67,6	146,8	235,2	247,5	60,2
Cabernet Sauvignon	2.083,5	9.169,7	12.604,2	504,9	37,4
Malbec	9.580,6	14.338,0	18.694,4	95,1	30,3
Merlot	796,5	4.568,5	5.735,6	620,0	25,5
Pinot Negro	175,8	802,0	836,6	375,6	4,3
Sangiovese	2.974,5	2.433,8	2.373,4	-20,2	-2,4
Syrah	617,3	4.955,4	7.374,7	1.094,4	48,8
Tannat	6,4	33,7	150,3	2.232,9	345,1
Tempranillo	5.460,5	4.260,9	5.812,7	6,4	36,4
Total Tintas	2.737	54.161,3	69.533,7	112,4	28,3

% sobre total alta calidad	54	67,5	73,0		
Chardonnay	855,3	3.793,2	4.078,3	376,8	7,5
Chenin	3.728,2	3.107,4	2.651,1	-28,8	-14,6
Pedro Gimenez	16.029,9	11.702,4	11.108,2	-30,7	-5,0
Pinot Blanco	14,2	44,2	26,7	87,8	-39,4
Sauvignon	252,3	632,8	1.144,9	353,7	80,9
Sauvignonasse	950	752,6	673,2	-29,1	-10,5
Semillón	994,9	892,7	829,3	-16,6	-7,1
Torrontés Riojano	3.047,4	2.864,4	3.010,4	-1,2	5,1
Ugni Blanc	1.998,3	2.160,3	1.925,5	-3,6	-10,8
Viognier		104,6	265,6		153,8
Total Blancas	27.870,9	26.055	25.713,6	-7,7	-1,3
% sobre total alta calidad	45,9	32,4	27,0		
Variedades alta calidad enológica	60.607,9	80.216,3	95.247,4	57,1	18,7
% sobre total variedades vinificar	41,9	57,6	63,0		
Otras variedades para vinificar	83.800,5	58.986,9	55.732,4	-33,4	-5,5

% sobre total variedades vinificar	58	42,3	36,9		
Total variedades de vinificar	144.408,4	139.203,2	150.979,8	4,5	8,4
Total variedades consumo en fresco	646,6	930,4	1.133,7	75,3	21,8
Total variedades para pasas	1.229,9	739,1	677,6	-44,9	-8,3
Total	146.709	141.080,8	152.926,7	4,24	8,4

Fuente: INV

* V Censo Vitícola Nacional ** Actualización Registro de Viñedos Resolución C 27/00

*** Base de datos congelada al cierre de la cosecha 2006

****Principalmente Criolla Grande, Cereza y Moscatel Rosado.

4. Aproximación al análisis de la estructura social agraria vitícola en 2002

En este apartado realizaremos una aproximación al conocimiento de la estructura social agraria vitícola entendida como un concepto complejo que incluye las posiciones estructurales de los sujetos en el circuito de la producción en función de los recursos materiales que controlan, a través de la construcción y análisis de una tipología de productores.

Así, se delimitaron dos figuras contrapuestas: el *Productor Descapitalizado Pluriactivo*, que basa la realización de su producción en la utilización de la mano de obra familiar, sin disponer de capital y, en el otro extremo, el *Empresario*, que organiza su producción con trabajo asalariado permanente y posee capital reflejado en la maquinaria. En este análisis, la superficie no fue considerada un indicador ya que es una variable que no discrimina tipos en un sistema de estratificación social. Sin embargo, podemos observar una relación entre el tamaño y las posibilidades de acumulación que estaría entre las 10 y las 20 hectáreas según la zona vitivinícola y las variedades implantadas.

Por otro lado, en base a las distintas combinaciones de tipo de mano de obra utilizada y magnitudes de capital presente en las unidades que utilizaban mano de obra familiar se pudo identificar un conjunto importante de agentes que denominamos *Productores Familiares Capitalizados*¹¹. Estos productores al igual que los *Productores Descapitalizados Pluriactivos* ocupan solamente mano de obra permanente familiar, pero se diferencian en el grado de capitalización, reflejado en la posesión de maquinaria (tractor).

Acercas de las denominaciones de los tipos sociales propuestos, compartimos la noción de Murmis (1991) de que son conceptos teóricamente débiles o cuasi-conceptos y que, en este marco, carecen de potencia explicativa y alcance teórico. En este sentido evitamos profundizar –o intentar cerrar– el ya histórico debate en torno de cuál es la denominación “correcta” y el “límite” entre uno y otro tipo, aunque obviamente se han tenido que definir para la construcción tipológica. Esta consideración creemos, no invalida su uso, en tanto revela la necesidad de un uso empírico, definiendo en cada caso su delimitación. Antes bien creemos que todas las categorías son relacionales y no tipos aislados y, por lo tanto no delimitables y/o inteligibles individualmente.

La tipología construida permite sintetizar los actores predominantes en la estructura social agraria de Mendoza, que estaba conformada hacia 2002, por unos 12.000 productores vitícolas que cultivaban alrededor de 134 mil hectáreas de vid¹²:

¹¹ Reconocemos las limitantes de esta operacionalización en la medida en que no siempre la capacidad de acumulación de un agente se traduce en la compra de maquinaria. En este sentido indagar sobre las formas de inversión es un interrogante de interés.

¹² Esta información proviene del CNA 2002 que registra exactamente 12.406 explotaciones con vid implantada. Asimismo es importante destacar que debido a la metodología de relevamiento el CNA subregistra las pequeñas explotaciones vitícolas mientras que el INV subregistra a las grandes unidades.

Encontramos de acuerdo a la construcción tipológica realizada que el 54,3% de los productores vitícolas de Mendoza pertenecen al tipo *Empresario*, que cuenta con mano de obra asalariada permanente y diversos grados de mecanización (Tabla 7). En el otro extremo de la estructura social vitícola, un 24,8% de los productores se ubicaron dentro del tipo *Productor Descapitalizado Pluriactivo*, donde se destaca la utilización de mano de obra permanente de tipo familiar con la posibilidad de contratación de personal temporario directa o indirectamente¹³. En este tipo también se destaca la ausencia de posesión de maquinaria (tractor) para la realización de las tareas culturales. Por último entre estos dos tipos, aparece un importante grupo de productores (20,9%), que incorporan elementos capitalistas manteniendo la relación social básica familiar. Así utilizando sólo mano de obra permanente de tipo familiar, poseen un mayor grado de capitalización reflejado en la posesión de maquinaria de diversa antigüedad. A este tipo lo denominamos *Productores Familiares Capitalizados*.

Tabla N° 7. Tipología de productores vitícolas en 2002.

TIPOLOGÍA	EAPs (en %)	Variables e indicadores que los delimitan ¹⁴
Descapitalizados Pluriactivos	24,8	- Mano de obra familiar y sin mecanización.
		- Con transitorios directos y/o indirectos y sin mecanización.
Familiares Capitalizados	20,9	- Mano de obra familiar y con tractor de más de 15 años.
		- Con transitorios directos y/o indirectos y con tractor de más o menos de 15 años.
Empresarios	54,3	- Mano de obra asalariada y con tractor de más o menos de 15 años.
		- Con transitorios directos y/o indirectos y con más de 1 tractor.
TOTAL	100	

Fuente: Elaboración propia en base a información proveniente del CNA 2002.

Asimismo el análisis de la distribución de los distintos tipos de productores según la superficie de vid implantada confirma que, si bien la superficie no es una variable que discrimina en forma tajante tipos en una estructura social, existe una relación entre ellos (Tabla 8). Así,

¹³ En vitivinicultura la contratación de personal temporario en forma directa o indirecta implica la contratación de trabajadores por parte del productor (directa) o mediante algún intermediario o cuadrillero (indirecta) para tareas tales como poda, atado y cosecha.

¹⁴ Se excluyeron de la tabla las combinaciones de variables que no tuvieron existencia significativa como por ejemplo, Empresarios (Mano de obra asalariada y sin mecanización).

prácticamente el 94% de los *Productores Descapitalizados Pluriactivos* cultivan menos de 5 hectáreas de vid. En el caso de los *Productores Familiares Capitalizados*, el 70% tiene superficies de menos de 5 hectáreas. Finalmente sólo el 31% de los *Empresarios* tiene implantados viñedos de menos de 5 hectáreas, distribuyéndose el resto de los empresarios en los estratos restantes considerados, de forma homogénea.

Tabla N° 8. Tipos Sociales según estrato de superficie vitícola. Año 2002.

Estrato de superficie	Tipo Social		
	Descapitalizados Pluriactivos	Familiares capitalizados	Empresarios
de 0 a 5 has	93,80%	70,00%	31,10%
de 5 a 10 has	5,10%	22,50%	25,40%
de 10 a 20 has	0,60%	6,10%	21,80%
más de 20 has	0,60%	1,40%	21,70%
Total	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: Elaboración propia en base a CNA 2002.

La distribución de los tipos de productores en los distintos departamentos (Tabla 9) reflejaba procesos de diferenciación importantes. Así los departamentos con mayor proporción de *Empresarios* eran Tupungato, Luján de Cuyo y Tunuyán. En el otro extremo, los de mayor proporción de productores de tipo *Pluriactivos Descapitalizados* eran General Alvear, San Rafael y Rivadavia. En alguna medida similar a estos últimos, la presencia de *Productores Familiares Capitalizados* era mayor en San Rafael, General Alvear y La Paz. Esto se puede asociar a una diferenciación territorial de zonas vitivinícolas vinculadas un proceso divergente de desarrollo productivo. Por un lado el Valle de Uco y la Primera zona vitivinícola -conformada por los departamentos de Luján de Cuyo y Maipú-, vinculados a un proceso de crecimiento de las relaciones capitalistas y a una consolidada vitivinicultura de exportación. Por otro lado, la permanencia de relaciones aparentemente “no capitalistas” vinculadas a explotaciones familiares capitalizadas y descapitalizadas pluriactivas en zonas vitivinícolas marginales para esta nueva vitivinicultura como son la Zona Este y el Sur provincial.

Tabla N° 9. Tipos sociales según departamentos (en %). Año 2002.

Tipo social (%)

Departamento	Descapitalizados Pluriactivos	Familiares Capitalizados	Empresarios
General Alvear	37,1	32,6	30,3
Guaymallén	22,5	12,7	64,8
Junín	25,4	21,2	53,5
La Paz	34,1	24,4	41,5
Las Heras	21,2	19,6	59,3
Lavalle	18,4	19,6	62
Luján de Cuyo	15,4	8,7	75,9
Maipú	22,9	17,3	59,8
Rivadavia	25,7	17,4	56,9
San Carlos	17,3	19,6	63,1
San Martín	24,3	14,6	61,1
San Rafael	30,1	33	36,9
Santa Rosa	19,6	12,7	67,8
Tunuyán	12,6	13,4	74
Tupungato	6	7,1	86,9
Total	24,8	20,9	54,3

Fuente: Elaboración propia en base a CNA 2002.

En cuanto a la diversificación productiva en primer lugar vemos que del total de productores vitícolas el 46,5% diversifica la producción mediante alguna estrategia (Tabla 10). Dentro de los distintos tipos de productores podemos observar que según la tipología construida los productores que menos diversifican son los *Pluriactivos Descapitalizados* (37,7%) y los que más lo hacen son los *Familiares Capitalizados* (61%). Esto se puede relacionar no sólo con la mayor disponibilidad de tierra para cultivar, sino también de capital para desarrollar las diversas actividades. Asimismo, dentro de las distintas opciones de diversificación, la asociación de la vid con otros frutales (durazno, olivo, ciruela, etc.) es largamente la más presente en los tres tipos de productores (36,8%). En segundo lugar, aunque muy lejos de la primera opción de diversificación, encontramos la de vid con hortalizas (3,6%). Ya cerca de esta última encontramos la triple diversificación vid, frutales y hortalizas (2,6%).

Tabla N° 10. Tipos sociales según diversificación productiva. Año 2002.

Tipo de diversificación	Tipo social			Total
	Descapitalizados Pluriactivos	Familiares Capitalizados	Empresarios	
No diversifica	62,3	39	55	53,5
Vid/Forrajas perennes	0,7	1,7	0,9	1
Vid/Hortalizas	2,8	4,1	3,7	3,6

Vid/Hort/Forr perrenes	0,2	0,3	0,4	0,3
Vid/Frutales	30,1	47,2	35,9	36,8
Vid/Frutales/Forr perennes	1,1	2,9	1,4	1,6
Vid/Frutales/Hort	2,3	3,6	2,4	2,6
Vid/Frut/Hort/Forr perennes	0,4	1,2	0,4	0,6
Total	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a CNA 2002.

En el apartado 3.2 de este capítulo habíamos analizado que a pesar de las grandes transformaciones que había habido en la estructura varietal vitivinícola, aún era muy importante la cantidad de uvas comunes. A partir de la construcción tipológica podemos indagar en qué tipos de productores son los que han incorporado las variedades consideradas de alta calidad enológica.

Así de los productores que tienen algunas de las seis variedades finas más difundidas¹⁵, el 70% pertenece al tipo social *Empresario* (Tabla 11). Por el otro lado, el 79,8% de los *Pluriactivos Descapitalizados* no tiene implantada ninguna de estas variedades. Asimismo, tomando la superficie implantada con estas seis variedades, vemos que sólo el 37,5% de las explotaciones vitícolas tiene implantadas alguna de ellas, es decir que el 62,5% restante no tiene ninguna de estas variedades consideradas de alta calidad enológica. Las mismas sumaban para 2002, 41.747 hectáreas, de las cuales sólo 1.268,5 hectáreas están en manos del tipo social *Pluriactivo Descapitalizado*.

Tabla N° 11. Tipos sociales según cultivan o no variedades de calidad. Año 2002.

Tipo social		No cultiva variedades de calidad (%)	Si cultiva variedades de calidad (%)
Descapitalizados Pluriactivos	según variedades	31,7	13,4
	dentro del tipo social	79,8	20,2
Familiares Capitalizados	según variedades	23,9	15,9
	dentro del tipo social	71,5	28,5
Empresarios	según variedades	44,3	70,8
	dentro del tipo social	51,4	48,9
Total	según variedades	100	100
	dentro del tipo social	62,5	37,5

Fuente: Elaboración propia en base a CNA 2002.

¹⁵ Estas variedades son Malbec, Cabernet Sauvignon, Syrah, Merlot, Pinot Noir y Chardonnay.

5. A modo de conclusión

Es evidente la pesada herencia con la que carga la vitivinicultura mendocina tras la crisis de su modelo centenario de crecimiento cuantitativo. El desarrollo durante todo el siglo XX de una viticultura centrada en producir grandes cantidades de uva de relativamente baja calidad, derivó en que un amplio sector continúe actualmente atrasado respecto de la nueva vitivinicultura. En este sentido, también se plantea que en realidad existe un sobredimensionamiento de la etapa primaria en relación a la demanda y perspectivas del mercado mundial de vinos.

La nueva vitivinicultura aparece como la respuesta –entre pocas opciones- a la gran crisis de los años 80, que a su vez cargaba en su interior a las sucesivas crisis previas y los efectos de las excesivamente variables políticas públicas. Esta acelerada, aunque fragmentaria, reorientación de la producción hacia uvas de calidad tuvo el objetivo de elaborar vinos destinados fundamentalmente a un mercado mundial cada vez más globalizado y ávido de los vinos del Nuevo Mundo. Este proceso se realizó en buena medida gracias a la inversión extranjera directa que territorializó sus capitales –mediante diversas estrategias- tanto en la etapa industrial como en la primaria. Asimismo importantes cambios tecnológicos estuvieron asociados a la implantación de los nuevos viñedos instalados en zonas particularmente aptas para las nuevas variedades de alta calidad enológica; esto sin embargo no hubiera sido posible sin un marco de desregulación estatal que transfirió la capacidad de regulación hacia el sector privado más concentrado.

Este proceso de reestructuración sin embargo, lejos de haberse dado en el conjunto del sector, estimuló una creciente heterogeneidad al interior de la vitivinicultura, profundizando la coexistencia de diversas configuraciones vinculadas a la producción de distintos tipos de vino y mosto. Estos modelos se diferencian no sólo por la base varietal sino por los conocimientos y manejos técnicos, la demanda de trabajadores especializados o no y el tipo de relación que se establece con la industria. En efecto, dentro de las diferentes modalidades de aprovisionamiento de materia prima se encuentra la integración vertical (por propiedad) por parte de las grandes bodegas, a través de la explotación de viñedos propios, modalidad que alcanza cerca del 50% de la demanda de uva. Ante una creciente participación del vino fino en la estrategia sectorial, se puede esperar la continuidad de los cambios hasta ahora inducidos en la producción primaria. Sumado a esto la creciente competencia en el mercado mundial por la colocación de estos vinos, redundando en mercados muy dinámicos y por lo tanto con mayores riesgos. Esto puede llevar a que las bodegas no avancen considerablemente en una mayor integración vertical, ya que otros tipos de articulación les permiten distribuir riesgos ante coyunturas complejas. Este proceso puede, a la vez, inducir tendencias hacia una dualidad productiva en tanto persisten por un lado, los productores cuasi-cautivos integrados a la nueva vitivinicultura, mientras que por el otro, la uva destinada a la elaboración del vino común y el mosto se concentra en el resto de los productores vitícolas. Sin embargo, entre estos “extremos” existe una importante porción de productores que desarrollan las más diversas estrategias de diversificación vitivinícola, manteniendo características y prácticas tradicionales y modernas.

Asimismo, los impactos de la reestructuración se reflejan en la evolución de los tamaños de los viñedos, donde se destacan por un lado, la disminución de los estratos asociados generalmente a la vitivinicultura tradicional del tipo campesina y por otro lado, el crecimiento del estrato comprendido entre 50 y 100 hectáreas, asociadas a los nuevos emprendimientos vitivinícolas empresariales, entre los que se cuentan nuevos actores que ingresan a la actividad. Asimismo, relacionado a esto último, una incipiente concentración de la etapa primaria vitivinícola se evidencia en tanto el tamaño medio del viñedo entre 1988 y 2002 aumentó alrededor de un 15%. Este proceso modifica lentamente la superficie vitícola controlada históricamente por las pequeñas explotaciones.

Sin embargo, distintos indicadores permiten advertir la heterogeneidad de la estructura vitícola a principios del 2002. Así, podemos observar que esta no sólo se da entre los distintos tipos de productores vitícolas sino también hacia dentro de cada tipo. Así, Productores Familiares Capitalizados y Productores Descapitalizados Pluriactivos, aunque con comportamientos y disponibilidad de recursos diferenciados, se encuentran subordinados a un reestructurado complejo industrial que consolida las relaciones asimétricas entre una y otra etapa a partir de, entre otras aspectos, transferir al sector primario nuevas funciones y condiciones.

En este contexto nos preguntamos por las diversas trayectorias socioproductivas seguidas por los distintos tipos de productores. Ante una caída relativamente importante en la rentabilidad de las explotaciones más pequeñas, indagamos sobre qué estrategias socioproductivas desplegaron y pusieron en juego los distintos productores para mantenerse en la actividad, vinculadas a situaciones de pluriactividad y pluri-insertabilidad. Asimismo, los empresarios vitivinícolas participaban de procesos también dinámicos y competitivos –como la producción de uvas de calidad-, muchas veces asociados a otras actividades productivas y económicas. En este sentido, el análisis en profundidad de los cambios tecnológicos y de articulación con el sector industrial eran líneas de indagación centrales para comprender las transformaciones en las relaciones sociales y productivas en el sector primario. Los niveles de rentabilidad diferencial obtenidos por las distintas explotaciones también hacían pensar en nuevas fuentes de heterogeneidad. Asimismo, las motivaciones y formas de ingreso a la actividad por parte de nuevos actores extra-agrarios a la producción vitícola eran también interrogantes a trabajar.

Entonces, un conjunto adicional de interrogantes quedaban planteados luego de caracterizar la estructura social agraria vitícola:

¿Cómo los Productores Familiares Capitalizados organizaban su producción para poder sostener esos procesos de capitalización?

¿Qué papel jugaba el aumento del precio de la tierra y de los insumos en general, en los distintos tipos de productores?

¿Qué nuevos vínculos aparecían o se profundizaban entre el capital agroindustrial y el sector primario?

¿Qué tipo de expansión experimentaban las explotaciones vitícolas empresarias? ¿Qué papel jugaban la tierra y el capital en este tipo de explotaciones?

En síntesis, si bien podemos afirmar que hacia 2002 en la estructura social agraria vitícola de Mendoza habían operado distintos procesos que darían cuenta de una profundización de las heterogeneidades, un análisis de este tipo no permite indagar en el conjunto de factores que estructuran las distintas estrategias socioproductivas, incluidas las subjetividades de los agentes y la interacción entre ellos. Las experiencias y argumentos que esgrimen unos y otros sólo es posible indagarlo a través de una estrategia metodológica diferente. Esto es lo que hacemos en el Capítulo 5.

Capítulo 5

LAS CONFIGURACIONES SOCIOPRODUCTIVAS EN LA VITIVINICULTURA MENDOCINA

Introducción

En este capítulo desarrollaremos los hallazgos del momento cualitativo. Para esto nos valdremos de las conceptualizaciones realizadas en el Capítulo 1. Allí mencionamos que las configuraciones socioproductivas eran útiles para dar cuenta de las transformaciones que habían tenido lugar en las relaciones sociales y productivas de la vitivinicultura mendocina, registrándolas asimismo como diversas expresiones de la articulación local-global.

Mencionamos también allí que la noción de configuraciones socioproductivas opera como un concepto sintetizador que permite articular actores, procesos (históricos y de interacción actual) y estructuras, en torno a la cuestión vitivinícola contemporánea. Esta noción se construye como un conjunto de elementos extraídos de la "realidad" que son resultado de la permanente negociación que establecen los actores hacia dentro del mundo productivo vitivinícola pero también más allá de él. Así, estas configuraciones se relacionan con condiciones materiales y simbólicas propias pero que, a la vez, forman parte de un espacio socio-económico mayor. Asimismo, a estas condiciones no las pensamos como propiedades aisladas sino que se desarrollan en un doble movimiento de constitución local-global y material-simbólico. Es decir que, en el plano local, los factores materiales construyen a los simbólicos y viceversa, como así también los poderes simbólicos y normativos globales están sustentados por fuertes recursos materiales y presiones estructurales. Unos sin otros no pueden desarrollarse. Esto es parte de la comprensión de que lo global no es general ni lo local particular y ambos "polos" se constituyen mutuamente y uno sin otro no son inteligibles¹. Como adelantamos en el Capítulo 1, el camino para especificar lo global es a través de la noción de coyuntura mundial histórica. Esta noción se expresa a través de

¹ Es lo que no se tiene en cuenta en muchos de los análisis "territoriales" difundidos en gran parte de la literatura actual que oponen *lo local* y *lo global* y que Mc Michael y Araghi (2006) denominan respectivamente de localismo y globalismo abstracto.

lógicas globales (construidas y definidas por los principales actores del Sistema Agroalimentario mundial como son las ETNs y los organismos multilaterales vinculados como OMC y OIV).

Finalmente, la forma en que las lógicas globales operan como dispositivos políticos sobre estos ámbitos condiciona, en un juego dialéctico de subordinación/resistencia, el desarrollo de una diversidad de configuraciones socioproductivas que emergen como expresiones de la relación local-global en la vitivinicultura mendocina.

1. Los dispositivos políticos en la vitivinicultura mendocina

En este apartado analizaremos los dispositivos políticos que influyen en la etapa primaria de la vitivinicultura de Mendoza. Mencionamos que los mismos son una traducción más o menos localizada de las relaciones de poder globales, es decir que registran en el fondo lógicas de influencia global sobre los sistemas y cadenas productivas locales. Es importante destacar que aunque para el análisis hemos identificado distintos dispositivos políticos, éstos actúan simultáneamente –además de que muchas veces son impulsados por los mismos actores- y se argumentan y refuerzan unos a otros en un movimiento solidario unificándose material y simbólicamente. Por otro lado, si bien estos dispositivos varían en su grado de especificación-diferenciación, alcances, emisores y niveles de operación, en todos los casos se comportan como fuerzas normativas y, en tanto, de clasificación y modelación socioproductiva. Indefectiblemente, en este escenario, la supervisión técnica sobre los viñedos, para asegurar estándares de calidad y productividad, se constituye en un aspecto central de la relación industria/productor que como sostenemos adquiere una connotación social, y por lo tanto política, antes que técnica.

Esta especificación nos permitirá comprender cómo es que conceptos abstractos como calidad, precios internacionales, competitividad, exportación y otros son colocados como ideas organizadoras de los procesos productivos locales y por lo tanto, del trabajo y las actividades cotidianas de los agentes sociales agrarios.

1.1 La calidad

Hablar de la calidad como dispositivo político implica caracterizarla desde el punto de vista técnico hegemónico y, al mismo tiempo, situarla en un campo político del que pretende ser sustraída.

Ya destacamos en el Capítulo 1 cuáles fueron las principales transformaciones del sistema agroalimentario mundial que llevaron a colocar a la calidad como la noción central para la organización de los procesos y espacios productivos integrados al mercado mundial. Esto deriva en que el control de la calidad surge como la piedra de toque asociada a la estandarización de la producción agroindustrial para la exportación. Las prácticas de control de calidad ilustran el

surgimiento de prácticas y discursos orientados al "mercado", que marcan nuevos terrenos para las relaciones sociales y productivas de la vitivinicultura.

En este proceso de reestructuración del sistema agroalimentario mundial se ha desarrollado una serie de normas internacionales que proporcionan estándares técnicos que estructuran la producción local, así como criterios "culturales" que determinan y califican lo que se considera como la "mejor uva" para poder lograr el "mejor vino". La realidad es que, cada vez más, la segmentación de los mercados se basa en las "preferencias de los consumidores" y por lo tanto el "mejor vino" para determinado mercado es el que mejor se vende allí.

Sin embargo, a nivel de la producción primaria se ha construido una estandarización relativamente estable en torno a lo que se consideran "uvas de calidad". Así, estos criterios de calidad estructuran el desempeño del trabajo, las funciones y el otorgamiento de incentivos económicos. Un actor central en este proceso es el conjunto de profesionales agrónomos y enólogos que trabajan en bodegas y se dedican al seguimiento y control de la producción de uva en explotaciones de productores independientes, así como a la evaluación de la calidad de los "caldos" (vinos en elaboración) de los productores para su posterior calificación. En este proceso los profesionales clasifican a los productores de acuerdo a la cantidad y calidad actual y potencial de la uva según las líneas de producción de la empresa. Estos técnicos recurren permanentemente a los objetivos de mercado de la empresa y a las experiencias que como parte de su formación profesional han tenido en bodegas de otros países vitivinícolas. Con ello, la producción de "uvas de calidad para vinos de exportación" se presenta cotidianamente en el desarrollo de las actividades productivas, sociales y económicas de los agentes.

Diversos elementos forman parte de esta clasificación que hacen los agrónomos y enólogos de la "calidad de la uva". Entre ellos, uno de los más importantes es la variedad. Así, existe una primer clasificación de las variedades en finas y comunes, pero, a su vez, dentro de las finas existe una clasificación entre finas A y finas B, de acuerdo al "potencial enológico" que una variedad puede tener. Las variedades A son las de mayor potencial enológico en la zona (Malbec, Cabernet Sauvignon, Pinot Noir, Syrah, Merlot, Chardonay y Sauvignon Blanc) y las B son uvas finas pero con menor tipicidad y valor enológico (Bonarda, Tempranillo, Sangiovese y Torrontés entre otras).

La zona vitivinícola, entendida como el territorio que registra un conjunto de condiciones agroclimáticas (suelo, amplitud térmica diaria, insolación, etc.), tiene importancia en la medida en que ciertas zonas cuentan con las condiciones "ideales" al permitir que determinada variedad "se exprese" en toda su tipicidad. Así, en la actualidad, el Valle de Uco representaría una zona apropiada para el desarrollo de muchas de las variedades consideradas de "alto potencial enológico"². En especial sería una zona apta para las variedades tintas ya que éstas aprovecharían

² Esta zona vitivinícola está formada por los Departamentos de San Carlos, Tunuyán y Tupungato y es actualmente la de mayor desarrollo a nivel de nuevos emprendimientos vitivinícolas orientados al mercado externo.

las condiciones agroclimáticas para expresar aromas, colores y sabores que en otras zonas no es posible.

Otro elemento central en el control de la calidad es el rendimiento que debe tener un viñedo. Es decir, que la cantidad producida por hectárea es inversamente proporcional a la calidad de la uva que se obtiene. Si bien existen diferencias para zonas y variedades, un valor de referencia que manejan los profesionales agrónomos es de 100 quintales/hectárea. Esto da lugar a la complejización de una tensión histórica en la vitivinicultura como es la que existió entre productores e industriales sobre el precio de la materia prima y la cantidad producida. En la actualidad, a esta histórica tensión se agrega la calidad, que pone en funcionamiento un conjunto de argumentos de naturaleza diversa transformando las condiciones históricas de (re)producción de la actividad.

1.2 La articulación agroindustrial

Este dispositivo está en la actualidad estrechamente relacionada con el anterior en la medida que la calidad es una exigencia para poder colocar la producción en el mercado; en el caso de la etapa primaria esto consiste en negociarla, bajo diversas formas, con la etapa industrial. Históricamente la viticultura ha sido una actividad productiva destinada principalmente a su posterior industrialización; sin embargo, a lo largo del siglo XX se han producido importantes modificaciones en la articulación agro-industria. Muchos de ellos respondieron a cambios generales del contexto económico global y otros se deben atribuir a modificaciones específicas en la industria vitivinícola, entre ellos la consolidación de las bodegas como “núcleo” de esta cadena agroindustrial. Así, en los últimos tiempos la industria dejó de ser una simple “transformadora” de la uva en vino para desempeñar muchas otras funciones más complejas que hacen a la competitividad y posicionamiento de la empresa. El mencionado control de la producción primaria y la provisión de insumos “hacia atrás” y la distribución comercial y diversificación de actividades -como el enoturismo-, se encuentran entre las extensiones “hacia adelante”. Estos procesos han modificado profundamente la relación siempre conflictiva entre viñateros e industriales, incorporando ahora nuevos elementos que se agregan a los tradicionales.

En las condiciones actuales en las que los agentes sociales agrarios desempeñan su actividad productiva, la articulación agroindustrial está generalmente asociada a las posibilidades de asesoramiento técnico y de financiación de inversiones en producción y tecnología.

Así, este dispositivo estaría representado por el imperativo de “integrarse” de alguna manera a la etapa industrial. En un escenario como el descrito en el Capítulo 4, la posibilidad de concretar los pagos del producto en tiempos razonables –aunque no siempre a mejores precios- se limita al establecimiento de relaciones más o menos durables con alguna bodega que elabore vinos para exportación para el caso de productores de uvas finas. Si son productores de uvas comunes les

resta como opción –en la búsqueda de un pago más a tiempo y mejor que el realizado por las bodegas trasladistas³- la integración a alguna cooperativa.

Destacamos entonces que si bien la articulación agroindustrial en la vitivinicultura mendocina reviste diversas formas, está dominada por una que denominamos como “integración difusa vía poder de mercado”⁴. Un histórico desfasaje político entre el poder de los productores y los industriales, determinan que sea casi nula la existencia de contratos de integración formales. Asimismo, están extendidos los acuerdos “de palabra”, donde tanto el productor como la bodega tienen la “libertad” de no respetarlo hasta último momento. Pero como ya destacamos anteriormente, en los últimos años ha tenido lugar una difusión muy importante esta hibridación de modalidades de integración agroindustrial que combina, una integración de tipo total (con seguimiento y control técnico durante el ciclo, aunque esto también varía con el productor y su trayectoria en relación a la empresa), con una de tipo informal, en el sentido de que no existen compromisos más allá de las convenciones que establecen productor y profesional agrónomo en representación de la industria. Esto da origen a un control técnico, económico y político por parte del eslabón industrial, en detrimento de la capacidad de decisión de los productores.

Asimismo, este tipo de integración se puede entender como una hibridación históricamente formada⁵ en la vitivinicultura mendocina, a partir de dos de las caracterizadas en la tipología de articulación agroindustrial realizada por Teubal (1995, 109-125): la integración vertical contractual (formal o informal, total o elemental) y la integración vertical vía poder de mercado.

La oferta y demanda de uvas depende –entro otros factores- de los ciclos económicos amplios (hasta la crisis mundial del 2008 era una etapa de fuerte expansión que llevaba los precios al alza y las empresas ampliaban sus planes de producción y venta) que actúa como un elemento fidelizador y estabilizador de los proveedores-; de las inclemencias climáticas (heladas, granizo,

³ Se denomina bodega trasladista a la empresa industrial que se dedica fundamentalmente a elaboración de vino y que no posee infraestructura para fraccionamiento, por esto la empresa luego de la elaboración se dedica a vender y trasladar el vino hacia alguna bodega que finalmente lo fracciona y comercializa.

⁴ En los estudios agroindustriales, el problema de las formas de articulación entre agricultura e industria es un clásico. En esta Tesis nosotros hacemos énfasis en noción de integración “difusa” haciendo referencia a que las condiciones y poderes que regulan esta articulación no se evidencian a partir de un análisis superficial. Por el contrario, actualmente un viticultor no sabe muy bien si está integrado o no, en qué consiste esa integración y mucho menos quién es la otra parte (industrial) con la que él se integra. Esto determina que aunque necesariamente existe una integración, las características de ésta son bien diferentes de las que conoció tiempo atrás.

⁵ Mc Michael y Araghi (2006:36) destacan que “... las formas sociales, así como las locales necesitan ser contextualizadas, de manera que las relaciones “globales” de producción y consumo deben ser situadas históricamente en tiempo y espacio. Esto es, las relaciones globales tienen modalidades “locales” implicando yuxtaposición de tiempos y culturas sociales diferentes en espacios sociales diversos. Hibridación para ser claros, pero históricamente formada y formándose, antes que empíricamente formada y formándose”.

lluvias en cosecha, etc.) que aumentan o reducen las cosechas y por lo tanto la oferta de uvas; del porcentaje destinado a mosto que fijan los gobiernos de las provincias vitivinícolas (esto tiene un impacto principalmente en el mercado de uvas comunes) y, el nivel de concentración económica de la etapa industrial que funciona –al menos en la fijación del precio de referencia- como un oligopsonio.

Una evidencia de esto es que en algunas empresas líderes se paga –a partir de los seis meses después de entregado el producto- en base a una “fórmula” que tiene en cuenta la “calidad objetiva” del vino obtenido (evaluada según parámetros estandarizados enológico), el trabajo que hizo el productor (si realizó o no las tareas y aplicaciones que el agrónomo le indicó a lo largo del ciclo) y, el “precio de mercado”. A esta altura es claro que los riesgos más importantes corren por cuenta del proveedor; sin embargo, algunos autores sostienen que, con las nuevas exigencias de calidad, esto comenzaría a cambiar incluso en el caso de las uvas comunes (Bocco et al, 2007:75).

Otra característica de este tipo de articulación agroindustrial dominante es que, salvo raras excepciones (uvas finas seleccionadas por alguna característica muy particular) en las cuales la empresa le compra la uva al productor, las bodegas elaboran las uvas de los productores “a cuenta de terceros”. Esto significa que la bodega le cobra un porcentaje –habitualmente en producto- en concepto de elaboración y alquiler de vasija al producto; luego éste puede venderle el vino a la bodega donde lo elaboró o decidir comercialarlo con otro establecimiento. Entendemos que este difundido mecanismo, que es parte de la mencionada integración difusa vía poder de mercado funciona como un elemento central de control político de las decisiones que el productor puede tomar respecto de su producción.

Finalmente, interesa destacar dos elementos asociados a este tipo de articulación agroindustrial. Uno es que al retrasarse los pagos del ciclo anterior, el productor se ve obligado a entregar –no vender- nuevamente su producción a la misma bodega en espera de la concreción de los pagos atrasados. Por otro lado, en el caso de que decida vender su vino a otro establecimiento distinto de donde fue elaborado, las posibilidades de que realmente pueda comercializar su vino (de determinada calidad) y no “el promedio general de la bodega” son tan bajas que generalmente el productor opta por malvendérselo a la bodega elaboradora.

1.3 La modernización tecnológica

Este tercer dispositivo político es, entre los analizados, el más relacionado con una noción más material de tecnología. En este sentido, opera a un nivel más estrictamente técnico-productivo y aunque no están ausentes –no podrían estarlo- los factores subjetivos o culturales, los mecanismos de control cobran una dimensión mucho más material. Forma parte de este dispositivo, el fomento de la innovación tecnológica y productiva en las unidades de producción vitícola con el objeto de adecuarlas a las demandas de las industrias vitivinícolas de punta, así como las acciones que contribuyen a garantizar el control de la producción en cantidad, calidad y oportunidad. Este dispositivo resulta en acciones e inversiones que se dirigen a lograr un control

estricto, sistemático y permanente de esas condiciones, disciplinando al productor y al trabajador en función del logro de un producto acorde a las necesidades industriales y comerciales de la bodega (Neiman, 2003:304). Es importante destacar que aunque muchas veces este control se expresa como la búsqueda de confianza y beneficios mutuos entre industrial y productor, en la práctica puede funcionar más bien como coerción a los fines de asegurar la producción que la industria ha planificado.

Este dispositivo se ha desarrollado especialmente porque las bodegas no se abastecen de la totalidad de la producción. Aproximadamente el 50% de la uva proviene de productores primarios independientes por lo que las industrias destinan importantes recursos humanos y económicos al estímulo de los productores denominados “terceros” en vistas a asegurarse el acceso a la materia prima. Estos comportamientos se enmarcan en una tendencia hacia una racionalización de la organización y de los procesos de trabajo que se expresa en una planificación de todas las actividades en función del tiempo y de los costos, así como de una evaluación y seguimiento permanente de los cultivos por parte de la industria. Esto afecta directamente la organización del trabajo ya que comienza a ser la industria la que determina los contenidos, oportunidad y modalidad de las tareas a desarrollar en la viña a los efectos de obtener mejores resultados en las etapas de elaboración y comercialización final (Neiman, 2003:305).

En este sentido, forman parte de este dispositivo político una serie de puntos críticos prácticamente no negociables por parte de la industria. Uno de ellos, ya mencionado como factor inversamente proporcional a la calidad del producto obtenido, es el rendimiento del viñedo⁶. Así, todos los trabajos culturales que se realicen en el viñedo deben evitar que la planta produzca más, comenzando por el sistema de conducción ya que este dispositivo prefiere el espaldero en lugar del parral, porque este último puede cargar mayor producción y por lo tanto disminuir la calidad.

Un segundo aspecto determinante, como ya mencionamos, es la variedad de uva. Una mirada retrospectiva puede contribuir a su comprensión. Ante la crisis vitivinícola de los años 80 el Estado provincial impulsó una amplia política de reconversión varietal. La misma fue una política de promoción que intentó reemplazar la base productiva varietal para salir de las recurrentes crisis estructurales de sobreproducción que venía experimentando la actividad. Consistía básicamente en aprovechar los viñedos existentes e injertarlos con variedades de mayor valor enológico. Esta reconversión, sin embargo, y como parte de la modernización tecnológica se intentó aplicar indiscriminadamente y sin tener en cuenta una diversidad de factores que limitaron cuando no perjudicaron, su concreción. En este sentido, diversos autores (Azpiazu y Basualdo, 2002; Mateu, 2007; Richard-Jorba, 2006) destacan que el alcance de esta política fue, en el mejor de los casos, limitado. Pero -como vimos en el Capítulo 4- la base productiva varietal sí se modificó sólo que lo hizo mediante un proceso de incorporación de nuevas tierras –y productores- con abandono –y exclusión- de muchas/os otras/os.

⁶ Este punto crítico tiene su argumentación en que un viñedo que produce menor cantidad de fruta por planta, concentra mejor los distintos compuestos básicos del color y los aromas al momento de maduración de la uva y, por lo tanto, se puede lograr un vino de “mayor calidad”.

Otro punto crítico de control es el sistema de poda, donde los agrónomos responsables de garantizar una producción controlada recomiendan un sistema de poda denominado “cordón pitoneado”, que disminuye el número de frutos y a la vez controla el desarrollo del follaje. Este último aspecto, también es un punto fuerte de control y se materializa en la aparición de nuevas tareas como el desbrote y el deshoje. Una última práctica más determinante de este “modelo de calidad” es el raleo. El mismo consiste en la eliminación de racimos para disminuir la carga a un nivel que se considera adecuado para la línea de vinos a la cual va a ser destinada la uva. En casos extremos puede llegar a significar la disminución del 50% de la producción potencial.

Finalmente, el manejo del suelo y del riego también forma parte de los puntos controlados y que implica innovaciones tanto culturales como tecnológicas. Se ha difundido relativamente un sistema de manejo de suelo denominado “labranza cero” que requiere la incorporación de nuevas maquinarias y la aplicación sistemática de herbicidas para el control de malezas. En el caso del riego, la restricción del mismo en la última etapa del ciclo productivo se promueve con el objetivo de estimular la concentración de distintos compuestos químicos en los frutos. Asociado a esto, el sistema de riego por goteo es una tecnología que permite, además de regular precisamente la cantidad de agua entregada a la planta, instalar viñedos en zonas por fuera de los tradicionales oasis productivos, alcanzando alturas sobre el nivel del mar que ofrecen condiciones especiales para la maduración de los frutos.

2. Las configuraciones socioproductivas y su articulación con los dispositivos políticos

Una vez caracterizados los dispositivos políticos que actúan en la vitivinicultura mendocina, pasamos a describir y analizar las configuraciones socioproductivas. En este sentido nos interesa, realizar una descripción básica de cada una de ellas destacando los vínculos que cada una establece con los distintos dispositivos políticos, así como las relaciones que existen entre las distintas configuraciones de tal manera que podamos dar cuenta de qué tipos de relación local-global expresan cada una. Proponemos entonces utilizar principios de interpretación de la relación local-global comprendiéndolo como un proceso dialéctico expresado en la relación adaptación/resistencia de y a las políticas y tendencias hegemónicas; y como un proceso que tiende a reproducir las jerarquías y asimetrías existentes entre los espacios y agentes intervinientes. Asimismo, es importante destacar que estas configuraciones se articulan con los tipos básicos de productores descriptos en la tipología del Capítulo 4. Allí delineamos los factores y fuerzas estructurales que inciden en la actividad y realizamos una aproximación de carácter esquemática al tipo de actores que configuran la etapa primaria de la vitivinicultura. Sobre esta base incorporamos nuevas dimensiones y miradas de manera de enriquecer, a partir del análisis de la diversidad empírica de situaciones, la comprensión de las transformaciones que tuvieron lugar en las relaciones sociales y productivas en la vitivinicultura de Mendoza.

2.1 Los viñateros minifundistas⁷

Esta configuración está formada por agentes que poseen pequeños viñedos (entre dos y siete hectáreas) y los trabajan, salvo para la cosecha, individualmente, es decir prácticamente sin participación familiar ni asalariada. En general ingresaron a la actividad a mediados del siglo pasado y aún mantienen exclusivamente variedades de uvas comunes (criolla grande, cereza, etc.) destinadas a la elaboración de mosto o vino de baja calidad. Muchos de ellos son inmigrantes españoles e italianos que accedieron –no sin dificultades- a la tierra luego de trabajar largos períodos de tiempo como obreros o contratistas⁸ en distintas zonas de Mendoza y pudieron acumular –en esa época- un capital suficiente como para comprar tierra con derecho al agua e invertir en la implantación de pequeños viñedos. Así lo relataba un viñatero del departamento de San Martín ubicado en la Zona Este “...*en ese tiempo tenías que mandar una carta... llamando a un pariente desde aquí porque si no, no podías ingresar al país... entonces nosotros teníamos un tío aquí en Mendoza y el nos hizo la carta de llamada... así que él nos trajo y nos llevó a una finca de él en La Primavera... y ahí estuvimos trabajando un año y medio...*”.

En esa época estaba en auge el “modelo productivista” por lo que se implantaron variedades que permitían obtener altos rendimientos destinados a abastecer un mercado de consumo masivo. La sobresaturación del mercado de uvas comunes producto de los incentivos impositivos que durante los años 60 y 70 realizó el Estado provincial y que sólo fue aprovechado por grandes empresas (Richard-Jorba, 1994) sumado a la caída significativa del consumo interno, llevó a una disminución de la demanda y de los precios de este tipo de uva. Esto implicó un proceso sostenido de descapitalización para los viñateros. Un productor de una zona marginal de San Martín sostenía que “... *había años que andaba mejor y había años que andaba mal, ha sido muy variable la vitivinicultura... a lo mejor ha tenido dos años buenos y siete malos... cuando no era por el granizo, por el precio del producto... es una lucha dura para el viñatero... pero alguno tiene que hacerlo*”.

⁷ Esta denominación es de interés ya que por un lado, si bien las entrevistas se realizaban a productores primarios, sólo los pertenecientes a esta configuración se autodenominaron “viñateros”, el resto se desmarcó de esta identidad tradicional hacia la de “productores”, “viticultor” o “empresario”. Por otro lado la denominación *minifundista* hace referencia a que la rentabilidad de la explotación no alcanza a cubrir las necesidades económicas de reproducción familiar. Es un lugar común en los debates sobre la estructura agraria de Mendoza “el problema del minifundio” que se agudiza a través de la herencia y acarrea el abandono productivo y habitacional del campo.

⁸ La figura del “contratista de viñas y frutales”, para la cual existe legislación específica es muy diferente del actual “contratista de maquinaria” difundido en la región pampeana. El contratista de viña está encargado de llevar adelante todas las actividades relacionadas el cuidado del viñedo desde el comienzo del ciclo hasta la cosecha, incluso en esta última muchas veces participa junto a su familia para complementar sus ingresos. El propietario del viñedo retribuye al contratista por su trabajo un porcentaje –que varía entre el 15 y el 18 %- sobre el total de la producción además de un salario mensual que se paga por hectárea.

Estos agentes en la actualidad no consiguen reproducirse a partir de los ingresos generados por esta actividad y necesariamente los complementan con alguna jubilación u otro ingreso que no implique cambiar significativamente su “estilo de vida”. En su estrategia de resistencia minimizan la compra de insumos tales como fertilizantes y agroquímicos. Inclusive disminuyen al mínimo la cantidad de labranzas para disminuir los gastos en combustible. En general no acceden a créditos para financiar inversiones ni reciben asesoramiento técnico público o privado. En muchos casos ni siquiera está presente la posibilidad de expandir la superficie implantada, reconvertir o complementar la viticultura con otra producción.

Muchos de ellos están ubicados en las zonas vitivinícolas marginales para el nuevo escenario global. En este sentido, hasta un recurso imprescindible como es el agua para la producción está comprometido para estos viñateros minifundistas. Así lo afirmaba un productor de la Zona Este “...es que los acuíferos se están agotando...cada vez tienen menos agua...y llegará el momento que ...pasará igual que en España están regando al goteo casi todo porque no alcanza el agua para nada...son acuíferos que están agotados...”, y luego reflexionaba sobre esta alternativa y la imprevisión de los que colonizaron la zona “...claro es que para eso hace falta una inversión importante...pero de todas maneras el problema ahí es que la inmobiliaria cuando hicieron el proyecto hicieron 10 pozos en un sólo lote...”.

Esta trayectoria de descapitalización ha impactado en la organización de la unidad familiar ya que raramente los hijos han continuado trabajando en la explotación y en general han emigrado a las ciudades en busca de estudio o empleo “...porque los hijos han aprovechado el tiempo...han estudiado y ahora tienen ya su forma de vivir más o menos bien...pero aquí hay gente adolescente que no sirve ni para trabajar ni para estudiar...o sea, que ellos consideran que los miran bajo porque trabajan en el campo...pienso yo que es por eso el éxodo de la juventud...”. Asimismo estos procesos se vinculan con otros más amplios como el que relata otro productor de la misma zona “...y cuando han visto que el contrato no les rendía se han ido... y después ya ha abandonado el patrón también... porque todas las fincas que están abandonadas eran buenas fincas de 200 quintales que a lo mejor si hay dos tres aquí es mucho...”.

Esta configuración socioproductiva está totalmente excluida del modelo de la calidad. En los relatos de estos productores no apareció nunca alguna referencia a este dispositivo político; son más bien parte de todo ese mundo que no ha sido alcanzado por las ventajas de la globalización pero sí por muchas de sus desventajas. Así, deben lidiar cotidianamente con los problemas de la integración agroindustrial que, al no estar integrados en ningún tipo de asociación, negocian año a año, individual y directamente con la misma –y muchas veces única- bodega que se dispone a aceptarles la uva que le pagará en cuotas luego de la elaboración. Los agentes que forman esta configuración valoran mucho el ahorro personal debido probablemente a su rechazo a tomar créditos. Por esto, es bien recibida la propuesta de elaboración del vino como “terceros” siempre y cuando se pague “más o menos lo que vale en el mercado”, ya que en el caso de que les compren la uva al contado corren el riesgo de quedarse sin dinero para la cosecha y el acarreo de la próxima temporada. En este sentido, priorizan la sustentabilidad de la estrategia productiva a mediano plazo, antes que la maximización más instantánea de la ganancia que estaría representada por la venta de la uva.

La principal alternativa de la que disponen muchos productores primarios para poder modificar las condiciones de negociación con la industria –de agroquímicos y de vino-es la del asociativismo. Sin embargo un productor de la zona Este que no forma parte de esta configuración manifestaba que *"tratar de que se agrupen... por más que es difícil que el productor se agrupe... nosotros somos trece agrupados pero porque no vivimos sólo de la vitivinicultura, porque el que vive sólo de la vitivinicultura tiene otro tipo de mentalidad, lo han engañado tantas veces que piensa que si se une lo van a engañar más todavía y no es así..."*. Con esto queremos traer lo histórico de regreso y explicar, de alguna manera, que el limitado alcance de la reestructuración se relaciona también con una histórica relación de subordinación que no le ha permitido al viñatero consolidar y desarrollar su actividad adecuadamente. Esto nos demuestra que la desigual distribución de poder entre los actores de la industria vitivinícola es a la vez una fuente importante de rentabilidad, y un freno a la integración de los productores al modelo de la calidad. Sin embargo, podemos sostener que estos viñateros minifundistas “fracasan al triunfar” en tanto se mantienen como productores pero no logran procesos de reproducción social en la identidad.

2.2 Los productores vitícolas en transición

Esta configuración se diferencia de la anterior, entre otros aspectos, por la escala productiva y las muy diversas estrategias que derivan de esta. En general poseen entre 10 y 50 hectáreas de viñedos y mantienen tanto variedades de uvas comunes como finas, de manera tal de diversificar destinos de comercialización y equilibrar los resultados económicos ante situaciones cambiantes en el mercado de uvas⁹. Son explotaciones que podríamos caracterizar como familiares con algún grado de capitalización y que en determinados casos contratan mano de obra permanente. Es determinante en esta configuración el hecho de que los productores están vinculados directamente –aunque de diversas maneras- al proceso productivo. Así, lo explicaba una productora del Valle de Uco *"y...acá somos todos indios, no hay caciques hoy día hay que ir a regar y va uno, otro día va otro o al que le toque... el que esté menos ocupado digamos así... acá ellos ya saben que todos hacemos todo... yo me encargo de hacer las compras, de llevar los implementos a la herrería... se rompe una reja, se rompe un arado se rompe esto... todo eso lo hago yo, las compras, el gasoil ..."*. Esto no solo evidencia la participación directa del productor en las actividades cotidianas de la explotación sino también un bajo nivel de división del trabajo.

⁹ Sin embargo, en el trabajo de campo hemos identificado casos excepcionales, pero que los seguimos ubicando dentro de los *productores en transición*. Es el caso de los productores que poseen superficies menores a 10 hectáreas pero con uvas finas exclusivamente, que al estar ubicados en una zona vitivinícola privilegiada, como algunos distritos del San Carlos o Tupungato, perciben un precio por la producción significativamente superior al que reciben la generalidad de los productores. Así lo manifestaba un productor de San Carlos con un viñedo de 7 hectáreas *"...sabés que duermo tranquilo..., si acá cuando vos te cosechaste 140-150 mil pesos ya... vivís hecho un señor...yo que soy poco gastador... te imaginás..."*.

Si bien los productores vitícolas en transición han podido mantener sus explotaciones con cierto nivel de reinversión, poseen relativamente poca capacidad de innovación productiva y tecnológica y -en general- optan por estrategias socioproductivas “conservadoras” y de resistencia a los cambios rápidos propuestos por muchas de las industrias. Esto se relaciona con el origen como productores de los agentes de esta configuración, donde se reconocen diversas trayectorias que son a la vez fuentes de heterogeneidad. Así, identificamos orígenes en herencias familiares de tamaño medio, en procesos más o menos excepcionales de acumulación que experimentaron trabajando como contratistas o encargados de grandes fincas –lo que implica también acumulación de conocimientos y relaciones personales valiosas-, como así también en procesos de acumulación por fuera de la actividad agropecuaria, como comerciantes que, en épocas de auge de la actividad vitivinícola, decidieron diversificar sus ingresos invirtiendo en la vitivinicultura. Acerca del segundo origen un ex encargado de más de 300 hectáreas -y ahora productor de 7 hectáreas-, afirmaba que “...yo en esos años me olvidé de la familia me olvidé de mis padres... no tenía tiempo...me volvía loco, era mucho lo que tenía era mucho lo que andaba... pero no estoy arrepentido, cuando lo pude hacer... si lo quisiera hacer ahora no se puede...”.

En esta configuración –aunque no exclusivamente- identificamos como un elemento de referencia central las comparaciones entre épocas pasadas y la actualidad, sobre las posibilidades de reproducción social y “progreso” que ofrecía la actividad. Un productor afirmaba “...mirá hoy día tenés que tener para poder vivir 20 hectáreas, antiguamente... mi abuelo con 2,5 hectáreas crió ocho hijos, hoy día con 5 hectáreas... te morís de hambre es así...hoy día 20 hectáreas es una unidad económica para estar ahí...ahí, al limite no tampoco para más...”. Como mencionamos anteriormente este imaginario se encuentra muy presente en esta configuración y funciona como referencia permanente al momento de evaluar situaciones y tomar decisiones.

A pesar de esto, la estrategia de esta configuración se basa, en la medida en que logran cubrir los costos, en el mantenimiento de la explotación y realización de algunas inversiones, esto se realiza sacrificando ingresos e inversiones personales consideradas “de lujo”. Un productor de Maipú sostenía “Y si casi hoy por hoy no te alcanza...si llegara a caer (piedra) no te alcanza...y hay que seguir poniendo, lo que pasa es que bueno el año pasado compramos un tractor nuevo...y así haciendo cosas así siempre... bueno hice un pedazo de ese Chardonay nuevo... y así hemos estado siempre haciendo cosas...”.

Algunos productores vitícolas en transición intentaron reconvertir sus viñedos y no tuvieron buenas experiencias. Un momento importante es cuando deciden qué variedades implantar. Para un productor de estas características es una decisión trascendente en la medida en que no lo hace habitualmente como otras empresas integradas. La inversión es grande y los tiempos de entrada en producción largos. Si el productor implanta una variedad que “no tiene mercado” o que no se adapta a las características de la zona, es un problema importante. Por esto, muchos se asesoran en el INTA o con alguna bodega de confianza. La situación generalizada es que existe –más allá del Malbec- una especie de moda en las variedades que son demandadas por “el mercado” y que muchas veces los productores en transición no pueden acompañar. Esto lo remarcaba una productora del Valle de Uco que había reconvertido su parral: “primero hice convertir todo el parral por indicación del ingeniero ... y estaba en ese momento de moda el

Syrah, cosa que me arrepentí toda la vida porque hay que cuidarla muchísimo necesita... otro tipo de suelo... digamos es más pedregoso...”, para luego seguir reflexionando sobre esta dinámica de reconversión “ *...yo no se para qué pero si de la uva cereza toda la vida han hecho blanco escurrido, ¿o no?... y bueno entonces ¿por qué cambiaron todo? el Syrah no va más, dijeron que el Pedro Jiménez tampoco...yo porque no me dio más el cuero para cambiar todo el lote...*”.

Otra característica asociada a esta configuración es que, al disponer de los dos tipos de uvas, permanentemente comparan entre la rentabilidad de la uva común y la de la uva fina. Esto también se relaciona con las opiniones sobre las experiencias de reconversión y las decisiones futuras. Así, un productor de San Martín sostuvo que “*Hoy día el que reconvirtió... está peor que el que no reconvirtió... porque hoy día es muy poca la diferencia con un fino a un común y la cantidad de quintales que le sacas al común te da mas rentabilidad un común... si no (con la uva fina) andas que si no le hechás...que si le hecho mucho azufre...que si le hechas poco cobre que si le hechas poco de esto...*”. Es decir que no se compensa el trabajo adicional que implica trabajar las variedades finas con lo que la industria paga.

Acercas de la organización social de la producción en esta configuración es donde existe mayor diversidad de arreglos. Así, es frecuente encontrar estrategias “mixtas” como la presencia de contratistas en algunas parcelas y trabajo familiar en otras; también se combina, como ya adelantamos, el trabajo familiar con el asalariado. Un productor en transición de San Martín relataba “*Antes teníamos todo por administración... y es como que tenés que estar más encima... y más con los horarios, porque si hay un problema... en cambio así ellos (contratistas) ya saben lo que tienen que hacer... como van los trabajos uno seguido del otro... al día tenés que andar llevándolos porque se pierden en qué es lo que hay que hacer...*”. En esta configuración la utilización de contratistas no implica un desentendimiento total de las actividades por parte del productor; de hecho muchos de los contratistas trabajan –una vez cumplidas las tareas del contrato– como asalariados en las mismas propiedades vinculándose cotidianamente con el productor que desarrolla otras actividades productivas complementarias. Si bien la figura del contratista, en la vitivinicultura, ha disminuido significativamente en los últimos 25 años, como analizaremos más adelante, hemos observado un resurgimiento de la misma asociada también a otras formas de tercerización de las actividades, que se relacionan con los tipos de productores que quedan a cargo de la producción.

Según el testimonio de un entrevistado un punto conflictivo en la experiencia de estos productores que no está presente en los viñateros minifundistas, es la de la relación con la mano de obra asalariada, ya que representa una parte importante de los costos de producción y muchas veces no es fácil conseguir obreros que trabajen en explotaciones de estas características.

La cosecha en todos los casos se realiza mediante la contratación de “cuadrillas” que son contingentes de trabajadores temporarios que trabajan en relación a un cuadrillero. En la mayoría de los casos, este cuadrillero es también el propietario de los camiones con los que se transporta la producción desde el viñedo a la bodega. Esta actividad es aprovechada por muchos de estos productores en transición para aumentar sus ingresos. Un productor de San Martín relataba: “*Para la cosecha... yo tengo dos chicos grandes... dos hijos míos que hacen la cosecha... uno se*

encarga de hacer la cuadrilla y el otro se encarga de manejar el camión... tengo un camioncito, tengo todo el equipito y hacemos cosechas afuera también... ”.

A diferencia de los viñateros minifundistas, los agentes de esta configuración tienen una mayor capacidad de negociación con la industria y es habitual, como ya indicamos, la diversificación de los destinos de sus producciones, lo que incluye también cambiar año a año las bodegas a la que llevan la uva. Un productor hacía referencia a su trayectoria con la industria: *“En realidad antiguamente le llevábamos todo a Toso...lo que pasa es que hubo un momento... del 2001, creería que fue cuando se explotó todo acá... que Toso dijo no mirá estamos saturados... el Malbec lo vamos a poner como tinta B, si querés traerlo... entonces yo rumbié y de ahí que se lo llevo a La Rural... seis siete años hace... no se justificaba moler un Malbec, un Syrah para una tinta B o sea... a mi no me servía el número... a ellos tal vez si pero... ”.* Esto refleja la capacidad de reacción ante situaciones de crisis donde la industria utiliza diversos mecanismos para mantener las ganancias.

Esta capacidad de acción sumado a las dimensiones de la explotación, les otorgan un mayor grado de flexibilidad –y heterogeneidad- para sobrellevar las épocas de crisis. Así, un productor de Maipú refería que *“... si bien los costos hoy en día se han ido a las nubes está difícil para avanzar un poco, pero como es una empresa familiar y es una empresa no tan grande te ajustas más o menos... ”.*

Las experiencias pasadas respecto de la articulación agroindustrial son también un aspecto recurrente en los testimonios de los entrevistados. Es que muchos de ellos –o sus padres- quedaron endeudados con bancos por no poder pagar los créditos en épocas de inflación. Un productor de Maipú relataba: *“Mi padre sacó el préstamo, levantó la cosecha y fue mala... al cabo de 7-8 meses había que devolverlo y se le complicó y bueno perdió todo eso... y bueno... qué dolor... entonces ahí ya que medio se le fue la idea de la tierra... ”.*

El ingreso de capitales extranjeros tampoco es visto con buenos ojos por los agentes de esta configuración. Una productora de San Carlos se lamentaba diciendo *“Ese es un gran dilema ahora... porque ahora no hay quién te compre la uva, esto es lo que están haciendo con nosotros los chicos nos están tirando... yo antes no tenía problemas... se la llevaba a Don chicho Giol... 15 años hasta que se murió, me quede huérfana total... me dijeron que la habían alquilado a unos italianos asique no tengo trato... ”.*

Otro punto de resistencia por parte de los productores a las recomendaciones de los agrónomos es el relacionado con el tipo de poda. Como ya mencionamos, la industria recomienda el tipo cordón pitoneado; los productores en transición sostienen que este tipo de poda “envejece” a la planta y por lo tanto se resisten a aplicarlo en sus viñedos. Así lo expresaba un productor de San Carlos *“Ahora está viniendo el ingeniero de Salentein que viene y me hace medio el seguimiento... pero no completo, por que... un suponer... él ya este año quería que empezara con los pitones, le dije mire mientras yo viva... la viña mía no va a ir con pitones... los que vengan detrás que hagan lo que quieran con la viña... pero mientras yo viva la quiero mantener... ”.*

Sin embargo, también existen experiencias de cooperación entre productores e industriales, donde los primeros se esfuerzan por responder a los pedidos de la empresa porque la misma “se han portado bien”, es decir ha pagado más o menos bien y sin postergar los pagos. En este sentido, es común que a los productores que cumplen con las recomendaciones y son fieles a la empresa durante varias cosechas, se les concedan determinados beneficios no sólo económicos sino fundamentalmente financieros. Este tipo de arreglos benefician a ambos agentes ya que el productor puede realizar –mediante adelantos económicos o en materiales- mejoras en su explotación. Por el lado de la industria, le garantiza el mejoramiento de la calidad de la producción y, la seguridad de cosecha en el caso de que la inversión sea en tela antigranizo.

Otra experiencia recurrente y que contribuye a comprender cierto rechazo a la integración de cooperativas es porque muchas de ellas, sobre todo en épocas de crisis, quebraron y no pagaron las cosechas dejando a los productores en situaciones económicas muy comprometidas. Incluso experiencias importantes como la de Fecovita, son comprendidas por muchos productores en transición como negativas. Así, reflexionaba un productor de San Martín acerca de esta Federación *“La vemos como una empresa más... es que es una empresa más y el mismo que está adentro está preocupado porque... si bien tiene la venta, tiene todo... tiene que competir además con otras empresas grandes entonces a quien afecta más...al productor...”*.

En esta configuración una alternativa de integración que viene creciendo es la de asociarse entre productores para realizar distintas acciones tendientes a mejorar la producción y la rentabilidad. Un productor convencional integrante de un grupo asociativo comentaba *“... la idea nuestra es empezar de a poquito... nosotros no queremos una comercialización... queremos que al producto nuestro lo podamos comercializar individual y por eso vamos a empezar de muy poquito no sé en cuántos años lo podemos lograr...”*. Las malas experiencias que han tenido en las cooperativas tradicionales, sumado a lo difícil que es lograr la industrialización y colocación en el mercado del vino, lleva a que estas experiencias asociativas se desarrollen lentamente y priorizando la confianza y las acciones concretas entre los participantes. En este sentido se valoran mucho las compras conjuntas de insumos porque les permite bajar los costos de la producción. Por otro lado, al momento de negociar el precio del vino también tienen mayor poder de negociación al manejar volúmenes mayores. Estas dos acciones en general son complementadas y coordinadas por técnicos vinculados a programas gubernamentales que contribuyen a que se organicen y reciban asistencia técnica y comercial. Así, uno de los integrantes de este grupo valoraba: *“...hoy día el productor que no esté asesorado técnicamente... no puede trabajar... y si tiene que pagarle a un técnico menos... por eso los programas están bien... porque el productor viene acostumbrado a otro tipo de trabajo... si vos entrás en una finca y te das cuenta si está asesorado o no está asesorado...”*.

Para finalizar el análisis de esta configuración, interesa referirnos al tema de la permanencia en el discurso y en las prácticas de estos productores en transición, diversos elementos del modelo "tradicional", guiado básicamente por la búsqueda de producción en cantidad. La tensión permanente entre la tríada calidad-cantidad-precio define la experiencia de esta configuración, en la que los agentes se resisten a olvidar la contradictoria historia "productivista" que es la que les permitió reproducirse, hacerse productores o simplemente darle un mejor estudio a los hijos, pero que -a la vez- produjo una de las mayores crisis de la actividad, de la

cual está surgiendo esa nueva vitivinicultura comandada por la calidad y que los productores en transición no alcanzan o no quieren comprender. Así sentenciaba una convencida productora de San Carlos, ante propuestas de dejar la actividad productiva y trasladarse a la ciudad “...a mi me gusta el aire, los animales... he nacido así y qué querés que le haga... bueno... hasta cuándo pueda lo voy a pelear, de alguna manera... pero yo tampoco voy a cambiar toda una estructura de vida a esta altura no... ni loca... venderlo ni loca...”.

2.3 Los (históricos) viticultores especializados en uvas finas

Los viticultores especializados centran su estrategia en la producción de uvas de calidad y en la “defensa del producto” ya que éste tiene un valor agregado que debe ser considerado por la industria. En principio no piensan en la cantidad a producir, por lo que se concentran en general en el manejo de pocas hectáreas, a las que les prestan mucha atención. Si bien priorizan la obtención de la calidad, las reducidas superficies que maneja hacen que deba tener muy en cuenta los costos de producción y muchas de sus decisiones se guían por disminuir los costos sin resignar calidad. Esta configuración se diferencia asimismo de otras *"hay gente que tiene grandes extensiones y bueno... se manejan a lo mejor de otra manera...bajan costos por ejemplo en personal que es muy alto hoy en día pero bueno no sacan a lo mejor la calidad que necesitamos nosotros..."*. Si bien los agentes de esta configuración también son productores directos, es decir que trabajan cotidianamente y viven en la explotación, también se dedican a otras actividades tanto dentro como fuera del sector agropecuario. En todo caso, la idea central que caracteriza a esta configuración es – teniendo en cuenta las reducidas superficies que manejan- la capacidad de adaptación dentro y fuera de la actividad, reaccionando rápidamente y modificando las estrategias socioproductivas en poco tiempo y con los recursos disponibles relativamente cerca, pero siempre apuntado a la producción de calidad.

Los orígenes de esta configuración se remontan, en general, a herencias familiares que, en todos los casos, se dedicaron desde sus comienzos al cultivo de uvas finas. Así relataba un viticultor de Junín su experiencia *"...nosotros toda la vida, mi padre por ejemplo se dedicó a uva fina... cuando nadie tenía uva fina nosotros teníamos uva fina... nosotros siempre... hace más de 50 años que hacemos base de champagne... lo hacíamos con Chardonay o con Chenin ..."*. Otro productor de 2 hectáreas de Malbec en Maipú contaba *"Mira acá hay Malbec del año... cuando mi viejo compra ya era finca, esto ya estaba plantado... mi abuela vivió en esa casa, mi abuela hoy tendría 125 años, te das cuenta y esto ya era finca..."*. Esto evidencia que tiene un peso importante en la estrategia de estos agentes la trayectoria familiar y productiva, que es bien diferente a la observada en otras configuraciones.

Asimismo, en esta configuración se valora diversificar las variedades implantadas, porque además de poder negociar mejor el producto con distintas industrias, este agente disfruta

del trabajo y está muy interesado en el seguimiento y el comportamiento de los viñedos¹⁰. Como ejemplo, un productor de Junín relataba *“Tengo Merlot, Chenin... tenía un Malbec muy viejo que lo he arrancado y he puesto un poco de Aspiran (Buschet), eso que he plantado nuevo... y un poco de Sauvignon Blanc...”*. Esto refleja la diversificación varietal y la capacidad de adaptación ya que este viticultor especializado estaba reemplazando un viejo Malbec por una variedad tintorera¹¹. Esto les permite tener relaciones especiales con las bodegas y poder diferenciar su producción. El relato de este viticultor especializado de Junín confirma la estrategia *“...hace un montón de años que le hacemos base (de champagne) a Toso, a Navarro Correas, a Richiardi Fazzio y Menegazzo, bueno y hace dos años que... en la Cooperativa Giagnoni, como saben que nosotros toda la vida hemos hecho base, me han pedido que les lleve para hacer una buena base y bueno les estoy llevando un poquito como para no dejarlos excluidos no cierto... después le estoy llevando un poco también a Reina Rutini, a la Rural y nada más...”*. Este relato contrasta con los de los viñateros minifundistas que se limitaban a que cada año le recibieran la uva con la esperanza de cobrar para tener dinero suficiente para poder realizar la próxima cosecha.

La estrategia económica de esta configuración está basada en una permanente inversión en tecnología y evaluación de alternativas tendientes a mejorar la calidad del producto y bajar costos. Un viticultor resumía su estrategia cuando sostenía que *“...lo que hemos estado haciendo en los últimos 10 años es tratar de mejorar en equipamiento, tecnología y tratar de resguardar la producción que tenemos, es decir que te puedo decir por ejemplo yo lo que he invertido en los últimos 10 años podría haber comprado unas 50-100 hectáreas pero para mover esas 50-100 hectáreas a lo mejor no lo hubiera podido hacer, entonces bueno... tomé otro camino que era hacer inversiones en lo que teníamos por ejemplo en tela, en infraestructura, en maquinaria...”*. Si bien es clara la definición de estos productores de invertir en tecnología se encuentran, debido a su trayectoria histórica con limitantes para incorporar algunas tecnologías como es el caso del riego por goteo, ya que viñedos de mucha edad difícilmente se adapten al sistema de riego localizado luego de decenas de años de ser regados por riego superficial.

Una evidencia sobre la dinámica que establecen estos productores y que se encuentra estrechamente relacionada con las transformaciones más generales de la agricultura es la que describe un viticultor de 2 hectáreas en Maipú *“...yo llevo muchas fincas que... las llevo a porcentaje,... yo le ofrezco a los viejos el servicio de herramientas, mano de obra, yo me encargo de todo... ellos la esperan así y vamos a porcentaje, en estos casos yo tenía el 50% y los insumos*

¹⁰ Así explicaba detalladamente los trabajos que estaba haciendo un viticultor de Junín, *“Ahora estamos arando porque ya tenemos un poco de monte... está chiquito pero está a punto para ararlo, cuesta menos para ararlo lo agarra uno o dos días de insolación y se seca...y a la tierra le hace falta oxigenación... se ha estado asfixiando la raíz por exceso de agua y se ha bloqueado el hierro y produce amarillamiento sobre todo en el Chenin, entonces le hemos dado un foliar...”*. El relato revela cierto conocimiento técnico que a su vez se traduce en un interés especial por los avances tecnológicos que les permitan “dormir mientras la planta crezca”.

¹¹ Las variedades tintoreras son variedades de uvas con características organolépticas neutras excepto que tienen una alta concentración de color, por esto se utilizan para darle color a otros vinos y actualmente está siendo muy demandada en el mercado.

los compramos a medias... ”. Este viticultor, además ofrecía el “servicio de cosecha” en las fincas que llevaba a porcentaje y en otras. Así manifestó que “... sabés donde hice la diferencia... agarro el camión voy a los Fernández... che cuanto sale hacerme la cosecha..?. tanto...vení empezá mañana, llevo la gente... le cobro re bien...la diferencia está en prestar servicio... ”. Con la misma visión otro viticultor evaluaba junto a otros productores “... a lo mejor en un futuro... esperemos que sea cercano, ver si podemos formar una empresa de servicios para la vitivinicultura... en el sentido de trabajo con máquinas de podar, cosechadoras mecánicas, y otras cosas más, pulverizaciones... ”.

Respecto de la organización social de trabajo, estos productores en general tienen uno o dos obreros permanentes y contratan trabajadores temporales para tareas puntuales. Son recurrentes, particularmente en las explotaciones de pequeñas dimensiones como las analizadas hasta ahora, las referencias a que la carga social de un obrero es similar a los que se le paga “en negro”, por lo que muchas veces la rentabilidad de la explotación depende de si los obreros están en blanco o en negro. Asimismo, algunos productores manifestaron que incluso los agrónomos de organismos públicos de asistencia técnica les manifestaban que no era posible ser rentable teniendo a los trabajadores registrados. Esta situación, una vez más, pone en el centro de la escena a los profesionales agrónomos pero, ahora ya no en la búsqueda de la calidad. Otro aspecto destacado por los agentes de esta configuración fue lo difícil que es conseguir mano de obra calificada, e incluso que se comprometan con la tarea que deben realizar. Así un viticultor de Maipú contaba la sobre las estrategias de reclutamiento de la mano de obra “...acá tengo un par de muchachos que son de la zona... viejos viñateros, ahora se ha insertado un poco más el boliviano que viene de Peñaflo...sábado y domingo me piden trabajo entonces ellos me agarran al tanto...no son ese viñatero de antes...pero la envoltura me la hizo un boliviano un tipo que no es viñatero pero es lo único que consigo... ”.

Si bien esta configuración mantiene una relación estrecha con la calidad como dispositivo político, no están ausentes los conflictos y contestaciones, en la medida en que ésta es utilizada como excusa para aumentar las ganancias de la industria en detrimento de la de los productores. Así, un viticultor evaluaba que si bien la certificación de calidad podía ser una posibilidad de mejor inserción en la industria, sostenía que no estaba claro cómo se materializaba esto en un aumento del precio pagado por la industria, ya que según su experiencia los compradores pagan lo mismo aprovechando el sello de certificación. Respecto de las tensiones entre la calidad y el precio un viticultor de Junín sostenía que “... no podés tener un Malbec para un vino súper premium de 80-100 quintales por hectárea, con todos los chiches deshojado... para venderlo a 140-150 pesos el quintal porque no sacás los costos... es preferible un tipo que tiene criolla 300-400 quintales por hectárea... le pegás una sulfatadita y nada más y valía 50 pesos el quintal y tiene un costo cero... ”.

Estos viticultores especializados siguen identificándose con los pequeños productores. Un viticultor de Junín decía “...en dos o tres años todo el productor de 10-20 hectáreas para abajo desaparece...hay una despoblación porque no se valora el trabajo de la tierra hay en la sociedad un culto al café”. De esta manera, este viticultor se desmarca de la identidad del empresario vitivinícola que “se dedica a hacer negocios antes que a producir” y se aproxima a las

problemáticas de un agricultor tradicional en el sentido de que “hacen todo lo que haya que hacer”: producir, prestar servicios, cosechar, construir, trabajar a la par de los obreros, arreglar las maquinarias, etc.

Para finalizar, destacamos que desde esta configuración se comprende a la globalización como una fuerza que subordina a los agentes a un régimen de producción determinado. Así lo expresaba un viticultor de Junín *"No hay otra alternativa y te obliga el ritmo a que avanza el mundo... te obliga a seguir invirtiendo y tenés que ir sacando de donde no tengas para seguir a la altura... porque si no después no tenés la calidad que necesitás y no podés competir tampoco... y bueno esa es la realidad que nos toca vivir... y hay que seguir invirtiendo hay que seguir mejorando... "*. Pero este mundo globalizado no sólo demanda calidad sino que *"...el mundo quiere continuidad, calidad y cantidad... si no tenés eso no podés competir en nada, el problema a veces es tener cantidad y calidad, ese es el factor que por ahí se hace un desfase muy grande..."*. Este gran desfase es el que logra superar la siguiente configuración.

2.4 Los empresarios vitícolas

La configuración de empresarios vitícolas se caracteriza porque sus agentes sociales agrarios tienen una visión empresaria de la actividad pero restringen su accionar a la etapa primaria de la vitivinicultura. Algunos se dedican exclusivamente al sector agropecuario y otros son profesionales que decidieron invertir en el sector como forma de aumentar y diversificar sus ingresos. Estas inversiones son de una importancia considerable, es por esto que muchas veces sin haberlo previsto estos profesionales devienen en empresarios agropecuarios abandonando progresivamente sus actividades anteriores, manifestando que la actividad agropecuaria es “diferente” a las otras. Así un profesional-empresario de Junín sostenía que *"... no es tan fácil cuando es una cosa grande cuesta mucho mantenerla o ese es un error a lo mejor es mejor 20, 15 hectáreas de buenas producción y listo... y no 60 porque cuando esté andando bien va a ser un monstruo, por que es inmanejable... porque te están atacando por todos lados..."*.

El origen de los agentes de esta configuración puede o no estar relacionado, como en otras configuraciones, con tradiciones familiares en la vitivinicultura, pero el capital invertido en la actividad en general proviene de acumulaciones en otros sectores, aunque también destaca el acceso a créditos. En este sentido, muchos son hijos o nietos de viticultores, pero que con las sucesivas divisiones de las herencias ese patrimonio se fue reduciendo. Un profesional de Junín sostenía que *"...lo mío en el sector agropecuario fue algo circunstancial...porque nunca pensé en tener una finca...mis padres y mis abuelos sí...yo soy bioquímico farmacéutico nunca pensé en este rubro después lo pensé como una inversión y... bueno como inversión yo creo que ha sido algo muy bueno..."*. Por esto, es que (re)ingresan a la vitivinicultura con capitales provenientes de otras actividades, tendiendo a consolidar una posición económica estable para ellos y sus familias. Comentaba un empresario a cerca de sus objetivos *"...cuando tenga 60 lo que yo deseo es estar en*

Las Cataratas, venirme acá y estar acá uno o dos meses e irme a Puerto Madryn yo lo tomo por ese lado, en la inversión... ”.

La estrategia socioproductiva de esta configuración se basa en el manejo de superficies mayores a 50 hectáreas de viñedos junto con frutales y –en menor medida- cultivo de hortalizas como forma de complementar las actividades productivas. En este sentido esta configuración intenta lograr –lo que era un gran problema para los viticultores especializados- la conjunción entre calidad y cantidad de uva. Es importante destacar que si bien existen productores empresarios que basan su estrategia en las uvas comunes, éstos no tienen mayor interés analítico, debido a que han ido desapareciendo –por causas ya analizadas en las configuraciones anteriores- con las sucesivas crisis vitivinícolas. Así, en general estos empresarios vitícolas se concentran en tres o cuatro variedades de uva fina, complementada con algún pequeño viñedo de variedades “nuevas” o “a prueba”.

Un hallazgo interesante se relaciona con la organización social del trabajo en la explotación. Así, las dificultades crecientes asociadas al manejo de la mano de obra y los nuevos requerimientos de calificación han provocado que cada vez más los empresarios opten por la tercerización de determinadas actividades en la explotación que antes llevaban a cabo trabajadores permanentes o temporarios en relación directa de dependencia. Así lo relataba un productor de Junín “...*todo lo que fue mantención de los parrales, hubo una parte que se había caído...renovar la madera...todo eso la gente que nos hizo el parral...un parralero digamos, bueno le tercerizamos todas esas tareas, entonces le renovamos toda la madera , estiramiento de alambre, todo eso lo hicimos tercerizado ...sacamos la cuenta cuanto nos salía hacerlo nosotros...vos no lo sabías hacer el 100% así que digamos te sale un poco más caro... el otro que viene y te cobra un poco más caro salís derecho y te lo hace mejor que vos...*”. Si bien este tipo de organización está teniendo una difusión importante, muchos empresarios se resisten a incorporarla ya que la diferencia económica a veces es considerable y, por otro lado, aún no están claras las responsabilidades ante algún accidente de trabajo y carga social. Un empresario de San Martín contaba “...*ayer me cuenta un amigo que había ido una persona, que le tercerizó para arreglar las maderas en un espalderito viejo que el tenía entonces le dijo... vos viniste con dos o tres empleados tuyos...uno de los tuyos al cuarto día me hizo juicio a mi por que se yo... no se porqué...porque yo te había contratado a vos y así...las leyes laborales no te ayudan, y ya se meten con abogados...*”.

Otra característica diferencial de esta configuración es que tienen un acceso muy grande al crédito para la innovación tecnológica. En general proviene de fondos públicos que requieren garantías importantes, además de que la inversión planificada debe ser lo suficientemente rentable como para garantizar la devolución del crédito. Otro elemento adicional que restringe el acceso al crédito sólo a estos productores es que están diseñados para una cultura empresaria y emprendedora que no es la generalizada en el conjunto de los productores vitivinícolas. Un productor de Junín contaba los avances que le había permitido esta herramienta “...*los dos últimos años hemos hecho inversiones importantes a través del Fondo de la Transformación... pusimos 23 hectáreas de goteo, hicimos una represa grande...hicimos un pozo de ciento y pico metros con agua muy buena... y el año pasado seguimos especulando... no especulando... invirtiendo en el*

país y plantamos 3 hectáreas de parral a través de otro préstamo del Fondo, de uva Red Globe, uva en fresco... ”.

Sin embargo esta configuración, si bien tiene calidad y cantidad en su producción que le permitirían posicionarse mejor en el sistema, deben negociar la comercialización de la uva o el vino en condiciones desventajosas respecto de la industria. Esto ha llevado -al igual que en el caso de los viticultores especializados-, a asociarse en grupos, ahora de características comunes en torno a esta configuración. Esta asociación suma, a los fines de bajar costos de producción y poder de comercialización del producto final, la planificación de mayores inversiones para avanzar hacia la etapa industrial y fraccionamiento e incluso de comercialización final. Un empresario asociado sostenía que *“...la comercialización es tan importante como el trabajo cultural que se realiza en la finca todo el año, es decir que uno puede tener una muy buena calidad de uva... pero si no trabaja la parte comercial no te va a dar resultado final”*. En este camino de avanzar hacia la etapa industrial de forma asociativa, una práctica común es el establecimiento de condiciones de tratamiento privilegiado por parte de las industrias donde elaboran sus vinos, garantizando la trazabilidad de los mismos. Así relataba su experiencia un empresario de Junín *“...nosotros hace casi 4 años nos hemos metido en un grupo somos 10 productores, estuvimos a punto de alquilar una bodega... hemos estado trabajando en bodegas donde hemos sido terceros con ciertos privilegios, pero no tanto como nosotros hubiéramos querido...”*.

Si bien estos empresarios tienen un mayor margen de posibilidades al momento de tomar decisiones, no están ausentes en su cotidianeidad las tensiones ya mencionadas para los viticultores dinámicos, entre la cantidad, la calidad y precio pagado por la industria. A esto se han sumado, las políticas gubernamentales. Así un empresario de Junín manifestaba que *“Yo planté cabernet hace once años y este año lo estoy injertando con una uva Torrontés, por que... como no soy primera zona, sino que estoy en Junín no me pagan lo que produce...entonces yo con los 80 - 90 quintales que es lo que ellos quieren que produzca no me dan los números por más de que me paguen dos pesos el litro... entonces este año vamos injertando... es una incoherencia total y estoy totalmente en desacuerdo con lo que estoy haciendo... Como nunca pensé yo en tener una uvas comunes en la finca...”*.

Un lugar común en estos empresarios es “la salida” económica: la misma está en tener una bodega y marcas propias, ya que la comercialización y distribución son mundos más desconocidos –y concentrados-. Asimismo, persisten dudas respecto de cuánto se puede aumentar la rentabilidad de la actividad teniendo en cuenta los costos de la industria. También reconocen que emprender estos desafíos es peligroso ya que se ve percibe como “otro negocio”. El hecho de que estos empresarios no residan en las explotaciones, sino en las ciudades, sumado a que tampoco son industriales les confiere una identidad difusa, que a su vez les permite posicionarse como uno de los agentes más dinámicos de esta configuración de configuraciones. En general, estos agentes tienen una visión de la actividad relativamente libre de conflictos, historias e injusticias, fundamentalmente respecto de las configuraciones más débiles. Así resumía su experiencia un profesional-empresario *“...yo te doy mi experiencia personal...hay quienes te hablaran de la finca espectacular, otros no tanto y otros malo... lo mismo te puedo decir del abogado, de la farmacia, y de...bueno... hay ingenieros que se están muriendo de hambre y hay otros que están*

espectacular...yo creo que en todos los rubros pasa lo mismo, depende la suerte, la capacidad, la habilidad o la varita que te toque o ser hábil digamos de tener un poquito más de visión arriesgada pisando firme no... ”.

Pero a la vez, esta mirada a-problemática de la situación se complementa, al momento de vincular las decisiones tomadas con los resultados concretos, con una sensación de desprotección por parte del “gobierno”. Así, un empresario de Junín sostenía que *“hoy el agropecuario está haciendo las cosas a la buena de dios...y a la lotería... sin ninguna proyección de ningún tipo por que no tenemos un aval de una ley que te diga una estrategia como países avanzados como Australia... donde vos decís yo planto tal cosa y entonces a los años cuando empiezo a producir tengo la posibilidad de que valga el producto...”*. En este sentido, desde esta configuración se comprende a la globalización como opuesta a la planificación y la primera opera como un conjunto de factores cambiantes y desconocidos que determinan en estos empresarios vitícolas acciones tanto defensivas como ofensivas.

2.5 Los emprendedores agroindustriales

Si bien esta configuración tiene una escasa difusión en comparación al resto de las configuraciones analizadas, sus particulares características le confieren un interés analítico diferencial. Así una de las características específicas de esta configuración es su integralidad, en tanto que la estrategia socioproductiva abarca todos los eslabones de la cadena vitivinícola, desde el viñedo hasta la venta y distribución del vino. Es por esto, que existe una concepción diferente del proceso. A su vez, se destaca el hecho de que el mensaje de los agentes está orientado al consumidor directamente, que es donde esta configuración disputa su presencia. En general, son pequeñas o medianas empresas familiares, con cierto nivel de división del trabajo y donde los “socios” ponen sobre la mesa sus expectativas de vida. Así, estos emprendimientos familiares muchas veces están orientados por complejas tramas de historias familiares y experiencias laborales que se complementan. Siendo común que se aparten de una estricta racionalidad económica. Como relataba su experiencia un reconocido enólogo asentado en Maipú *“...porque yo no soy un empresario, yo era simplemente un enólogo, y más que todo un amante de algunas relaciones familiares” y luego continuaba “...cuando uno se entusiasma con este proyecto, con las comodidades que tiene el campo, el Internet, el celular... hace que ya lo elijamos como un estilo de vida”*.

En general estos emprendimientos disponen límites sobre su tamaño, reflejado en el número de botellas producidas y contemplando la plena utilización de los recursos humanos disponibles, sin llegar a que supere el trabajo asalariado al aportado por la familia. En muchos casos el emprendimiento no dispone de una bodega propia, pero sí se encarga de hacer un estrecho seguimiento al producto que se elabora en algún establecimiento, para luego encargarse personalmente de la comercialización del mismo.

Existe actualmente la difusión de un modelo de vitivinicultura relacionado a esta configuración que se ha denominado “boutique”. Este modelo basado en una cuidadosa y reducida producción está muy desarrollado en otras zonas vitivinícolas del mundo. Si bien hay distintas concepciones en torno al tamaño que puede tener un emprendimiento de este tipo algunos conocedores sostienen que no debe superar una producción anual de 50 mil botellas. Así relataba este profesional su experiencia acerca del modelo “...yo observé un proyecto muy divertido que estaba teniendo la industria vitivinícola de las pequeñas bodegas, las boutique, en ese momento los caminos del vino, la cultura del vino muy avanzada... especialmente en la Borgoña, en Francia... y entonces yo dije para mis adentros ... que curioso que en Argentina estábamos en una gran concentración industrial ... tomábamos vino común con soda, tomábamos 90 litros... bueno acá hay un lugar vacío...un pequeño lugar que probablemente puede ser interesante trabajar...”.

Así, esta configuración se estructura a partir de una particular noción de calidad. Al participar de todas las etapas del proceso, los emprendedores tienen conceptos de calidad para cada una de ellas. En el viñedo se sugiere “tratar a la vid como una fruta”, con los cuidados que esto implica. Esto tiene consecuencias a nivel de manejo cultural que redundan en la necesidad de una mano de obra más calificada y atenta a las particularidades de cada planta. El momento oportuno del riego y la fertilidad del suelo así como una correcta insolación, son elementos tenidos en cuenta para que “el viñedo nos devuelva todo lo que le ponemos”. Asimismo, forman parte de esta configuración la conjugación de prácticas tradicionales, como la renovación del viñedo mediante el “mugrón” o el mantenimiento de los olivos entre las hileras de vid, con las modernas tecnologías de riego presurizado.

Los cuidados durante la elaboración del vino se organizan también en torno a un equilibrio entre tradición y tecnología. Así, se organiza la fermentación en pequeños tanques que permiten controlar y experimentar distintos métodos como también elaborar cada lote según su tiempo de madurez. Según un emprendedor de Maipú “...entre los principios que tenemos es que este proyecto está manejado con cierto conocimiento técnico, no que yo leí un librito de vino casero no... porque después que uno lanza un proyecto de esta naturaleza con todos los toques artesanos... tiene que tener diferenciación y la diferenciación se hace a través de un proyecto técnico con algún grado de calidad diferencial...”. Conviven en este tipo de emprendimientos desde un champagne elaborado por métodos tradicionales hasta damajuanas seleccionadas que le permiten al emprendedor optimizar el manejo de los volúmenes de vino en la bodega.

Un punto central de esta configuración en la búsqueda de la diferenciación del producto respecto del proveniente de la gran industria, es el sistema de comercialización. Este funciona como definidor de la estrategia general. La venta personalizada o en vinerías, evitando los súper e hipermercados responsables de un “marketing simple mediocre”, intenta otorgarle al producto un contenido diferente, como si fuera un homenaje al “amigo” –no cliente ni consumidor- que lo compra. Se basa, en resumen, en una permanente búsqueda de la unicidad e irrepetibilidad del producto.

Todas estas características que hemos destacado hacen que esta configuración desafíe muchos de los principios que guían a la gran industria vitivinícola que se basa en la estandarización

de la producción y la venta. Por otro lado, esta concepción de la calidad marca diferencias con la propuesta por las grandes bodegas. Así, este emprendedor agroindustrial desafía a la gran industria al plantear que “...*tampoco se puede volar por allá por el Súper Premium para que después ese vino no se lo tome nadie...*”, y sostiene que un vino es de calidad cuando “*invita a pedir otra copa*”. En este sentido, se critica cualquier práctica que tienda a estandarizar la elaboración y el consumo del vino.

Sin embargo esta configuración, asociada en alguna medida al modelo Boutique, reconoce limitantes y riesgos al momento de pensar en su sustentabilidad. Así se ha puesto en duda, ante la explosión en el número de este tipo de emprendimientos, el verdadero compromiso con los principios de pequeña producción y calidad diferencial. Además, las grandes bodegas “aprendieron a pensar y elaborar en boutique”, logrando en algunos casos mejores resultados y fundamentalmente mayor continuidad en la producción. También los momentos difíciles de estos emprendimientos familiares son oportunidades para la globalización y sus agentes poderosos. Así este enólogo relataba su experiencia “...*siempre viene algún tentador a querer hacer un Joint Venture... hacer una asociación... se armó la película... con la locura de Michelle Rolland... estilo Alberto Antonini*¹² ... y todo eso... *madera nueva... nos quedó muy poco a nosotros, a mi no me gustó mucho el negocio...*”.

Finalmente, podemos decir que este tipo de configuración no tiene un futuro definido y muchos de los emprendimientos que se iniciaron están, en los escenarios actuales, comprometidos en su sustentabilidad. Sin embargo sus características esenciales, cuando son registradas con un espíritu que se aparta de algún negocio más o menos instantáneo permiten imaginarlo como una forma de resistir o contrarrestar los efectos negativos de la globalización. Así lo expresaba este emprendedor “... *para mi es lo más noble...el resucitar la familia en un momento tan difícil de la globalidad de los códigos que se han venido...esto da un pequeño enganche*”. Estos efectos no deseados se contrarrestan, para esta configuración, a través del culto a la tierra, el trabajo familiar, el conocimiento técnico y el trato personal con los clientes. Esa convicción de que “todo lo que nos da el vino se lo damos al vino” es la manera de construir una imagen y un producto de calidad personalizado y no estandarizado, opuesto al de otra de nuestras configuraciones, la de los bodegueros integrados.

2.6 Los bodegueros integrados

La configuración de los bodegueros integrados se caracteriza porque sus agentes son fundamentalmente empresarios propietarios de fincas donde producen parte de la uva que posteriormente elaboran y fraccionan vinos –de diversas calidades-. Otra característica determinante es que en general son grandes compradores de uvas de terceros. Es decir que en esta

¹² Michelle Rolland y Alberto Antonini son dos de los asesores internacionales vitivinícolas reconocidos mundialmente.

configuración la estrategia productiva va indisociablemente unida a una estrategia industrial -y en definitiva- comercial mayor.

En esta configuración predominan las relaciones de trabajo asalariadas y en su interior se pueden distinguir según el tipo de vino que elaboran, aunque muchas de ellas elaboran todos –o casi todos- los tipos. Así, un bodeguero integrado con fincas distribuidas en distintas zonas vitivinícolas sostenía que *“Nosotros elaboramos vino común, vino fino, mosto sulfitado, mosto concentrado,... exportamos también lo que podemos, lo que trabajamos es mercado interno tanto vino común como fino... en la práctica trabajamos todos los vinos de plaza en Argentina...”*.

Los orígenes de esta configuración son, como en otros casos, diversos. Así actualmente se reconocen sólo algunas grandes empresas en manos de las familias de inmigrantes que originalmente las fundaron, muchas otras fueron vendidas a capitales extranjeros y nacionales provenientes de las más diversas actividades. Algunas del mismo sector agroindustrial, y otras dedicadas fundamentalmente a la distribución de bebidas, hasta algunas provenientes de la actividad financiera. Así, estos distintos capitales, responsables de la globalización rápida de la vitivinicultura mendocina, desplegaron las más diversas estrategias económicas y de marketing para insertarse exitosamente en este escenario local y global.

Así podemos identificar estrategias diversas y que en buena medida no siguen un patrón determinado, sino que se guían por “las señales del mercado”. Es por esto que muchas de estas bodegas propietarias de fincas apoyan su estrategia en el manejo de grandes volúmenes de vinos pero con flexibilidad para “hacer los negocios que haya que hacer”. Muchas han incorporado tecnologías tanto en la etapa primaria como en bodega de acuerdo a lo que describimos en el apartado 1 de este capítulo, como dispositivos políticos. Incluso algunas, como estrategia de diversificación, han incursionado en el negocio financiero. Así, en el caso de la etapa primaria estas empresas también participaron de la ya mencionada reconversión varietal y al igual que en el caso de las otras configuraciones, no fue experimentada favorablemente. Así recuerda un Bodeguero esta política de promoción *“No hicieron nada, y los que la hicieron fue un fracaso, a mi cuando me hablaron de arrancar hectáreas... yo arranco lo que no me convenga pero lo que hoy sirve mañana no sirve y así pasa en todas que hay que renovar, se pasa un tiempo y ya no van...”*. Por esto es que estas empresas están constantemente implantando nuevos viñedos, como lo explicaba un empresario de la Zona Este *“Si yo siempre preferí abrir el abanico, contra el granizo repartamos las fincas , contra las variedades si no vale la blanca, vale la tinta... o sea ese es el criterio que seguimos... qué plantamos... lo que en el momento se ve, eso no hay manera de saberlo ...cuánto tiempo va a estar de moda...no se...la uva ahora es la Aspiran Buschet lejos...”*. Esto refleja el dinamismo que tiene la demanda de determinadas variedades. Por otro lado como ya mencionamos en el análisis de otra configuración, la alta demanda que tiene la variedad Aspiran Buschet se relaciona con una concepción estandarizada de la calidad del vino asociada a una alta concentración de color.

En general, esta configuración representa la concepción hegemónica en cuando a las nociones de calidad, integración agroindustrial y modernización tecnológica. Está difundida en este tipo de empresas la asociación de la calidad con “buena vasija”, es decir disponer de tanques de

acero inoxidable, junto a una importante inversión en tecnología de bodega como prensas y equipos de frío. Una importante inversión también se destina a la compra de barricas de roble u otros productos que la sustituyen, como distintos tipos de chips de esta madera; esto permite la elaboración controlada y a gran escala de vinos de una calidad estandarizada. Esta estandarización de los procesos y los productos para disminuir los costos se traduce a todas las etapas del proceso, incluso en los viñedos. Un empresario propietario de una gran cantidad de viñedos remarcaba *“Nosotros tenemos contratado un ingeniero agrónomo...tenemos los sistemas de trazabilidad y vamos llevando todos los controles de las fincas y bueno... tendemos mucho hacia la estandarización”*.

Asimismo, muchas de estas empresas lograron sobrellevar las recurrentes crisis vitivinícolas y fueron transformándose. Un bodeguero integrado relataba *“durante todos estos años desde el año 73 hasta ahora han variado mucho lo que plantar o que hacer, lo que si nos mantuvimos siempre en el tiempo... siempre con recursos propios nunca hemos... ni tuvimos socios capitalistas, ni trabajamos con financiación bancaria siempre se hizo lo que se pudo y hemos pasado un poquito de todo”*.

Dentro de la diversidad de empresas presentes en esta configuración existen todos los tipos de organización social del trabajo. Si bien en la actualidad uno de las principales dificultades de esta configuración pasa por la organización social del trabajo de tipo asalariada. La gran cantidad de personal asalariado que se ocupa tanto en fincas como en bodegas es considerado un aspecto muy problemático y donde se definen, muchas veces, las estrategias de las empresas. Un bodeguero relataba *“La gente es un desastre... yo estoy trabajando sin pasivo en los bancos, pero tenemos un gran pasivo, es la parte laboral, en una cosecha se lastima un tipo y te clavan un juicio aunque tengas ART y que trabajes en blanco... te demanda por 300 mil pesos y no hay forma, te cargas los honorarios del juicio que pasa el tiempo, no sos dueño de nada...”*.

A pesar de estas debilidades, los agentes de esta configuración comprenden a la globalización como una oportunidad para diversificar y aumentar los negocios, como relataba un orgulloso Bodeguero exportador *“...tal es así que por allí hemos mandado 6 contenedores para China y también un año le vendimos dos millones y medio de litros a Nueva Zelanda aunque parezca mentira... un año le vendimos a Sudáfrica como 6 millones y a España 6 millones también, un poquito esporádico pero no hay continuidad en este país es muy difícil, ahora el negocio del vino es muy complejo...”*. Sin embargo esta visión de la globalización como “un mundo de oportunidades” se ha visto opacado con la reciente crisis global y este mismo bodeguero se lamentaba *“...han bajado al 50% los pedidos y ya vemos lo que pasa acá, se refleja lo que pasa en Estados Unidos, no se que va a pasar... ya de costos internos ya no dan y si devaluamos nos vienen otros problemas... o sea que va a pasar yo no tengo mi varita...”*. Este relato especifica la articulación local-global presente para estos Bodegueros Integrados, evidenciándola como una relación contradictoria y mutuamente constituyéndose local y globalmente.

3. A modo de conclusión. Algunas interacciones *entre* configuraciones como especificación de la relación local-global

Para finalizar este capítulo destacaremos algunos aspectos que fueron surgiendo a lo largo del análisis de los dispositivos políticos y las configuraciones socioproductivas, de manera de especificar las complejas relaciones y expresiones de lo local y lo global en el caso de la vitivinicultura mendocina.

Inicialmente destacamos que las diversas configuraciones analizadas daban cuenta de los procesos de heterogeneización que tuvieron lugar específicamente en la etapa primaria de la vitivinicultura. Como destacamos anteriormente estas configuraciones no se presentan en la realidad de un modo aislado sino que se configuran en un juego complejo de interacción de unas con otras. Desde esta perspectiva entendemos que se puede comprender mejor a los procesos de transformación por los que está pasando la vitivinicultura y sus agentes sociales diferenciados.

Una primer interacción entre configuraciones es la que se dan entre los bodegueros integrados y, podríamos decir, el resto de las configuraciones. Esta interacción se produce ya que todas las configuraciones que no participan directamente de la etapa industrial deben articularse a esta para concretar la venta de la producción. Un tipo de interacción diferente establecen los emprendedores agroindustriales con los bodegueros integrados ya que representan expresiones – más allá de la difusión de cada uno-, como veremos, en buena medida antagónicas.

Pero lo más destacable de este tipo de interacción y que es determinante a los fines de entender las expresiones de la relación local-global, es un movimiento metonímico particular que ocurre. Este se refiere a la capacidad de los bodegueros integrados de aparecer ante el mundo como si fueran “la” expresión de la vitivinicultura. En el caso de las configuraciones que se ubican sólo en la etapa primaria, el tipo de ocultamiento es más claro ya que el producto final que llega al consumidor siempre aparece como cultivado por la propia empresa a pesar de que, como ya mencionamos, cerca de 50% de la uva proviene de productores independientes. Por otro lado, el ocultamiento de la configuración de los emprendedores agroindustriales se da a partir de que los bodegueros integrados aprendieron a pensar y producir –expresado en líneas de productos específicos- como *boutique*.

Otra forma de comprender estas interacciones es a partir de ubicar a las distintas configuraciones en un eje donde en un polo del mismo se ubiquen las tradicionales/resistentes y, en el otro, las modernas/adaptadas. Si bien en el análisis de cada configuración destacamos que, salvo la de los bodegueros integrados, en todas ellas se percibe a la globalización como un proceso incierto y muchas veces negativo y por lo tanto al que deberían resistirse, identificamos a nivel de las prácticas socioproductivas, actividades que responden tanto a procesos de resistencia como de adaptación. Así, los viñateros minifundistas se ubicarían en el extremo del polo que no internaliza estas nuevas lógicas hegemónicas e intenta continuar prácticamente sin modificar sus estrategias o, si lo hace, es reduciendo la intensidad de la explotación de manera de disminuir los costos y la demanda de mano de obra. En el otro extremo, ubicamos a los bodegueros integrados que

materializan en sus explotaciones las recomendaciones de la modernización tecnológica, incorporando todas las tecnologías y variedades de uva que se utilizan en las zonas vitivinícolas del mundo, consideradas como referencia. Entre estos dos polos podemos ubicar más difusamente a los productores en transición que, aunque más cerca de los viñateros minifundistas, han incorporado variedades finas por lo que participan de manera muy subordinada de la *nueva vitivinicultura*. Los empresarios vitícolas y los viticultores especializados se encuentran, desde esta perspectiva, más cerca de los bodegueros integrados aunque con diferencias entre ellos, ya que los primeros basan su estrategia en la escala y los últimos en la especialización histórica. Por último, los emprendedores agroindustriales se podrían ubicar en un “punto medio” entre las prácticas tradicionales y las modernas debido a que, al controlar toda la cadena, tienen un mayor margen de control sobre los dispositivos políticos y una mayor rentabilidad.

En base a este análisis podemos relacionar a la configuración de los bodegueros integrados como la expresión más clara de lo que Santos (2002) denomina como *globalismo localizado*, en el sentido de que son estos agentes junto al Estado en sus distintos niveles, los responsables de promover la desestructuración y reestructuración de la vitivinicultura con el fin de responder a los imperativos de la globalización, materializados fundamentalmente en las nociones de *calidad* y *exportación* de la producción. Asimismo podemos vincular a esta configuración las otras en la medida en que, según Santos, las relaciones sociales constituidas por *globalismos localizados* tienden a reproducirse en prácticas adaptativas (Santos, 2002:58). Este tipo de prácticas son las que desarrollan los empresarios vitícolas, los viticultores especializados y, en menor medida, los productores en transición. Los viñateros minifundistas no participan de este globalismo, pero creemos que tampoco alcanzan a constituir una expresión propia y diferente. Por otro lado y como ya destacamos anteriormente, con un futuro incierto, los emprendedores agroindustriales pueden llegar a constituir una expresión diferente –aunque acotada– en la medida en que su identidad y estrategias se confronten con las de los bodegueros integrados. A diferencia de éstos últimos, aquellos pueden crear el espacio para prácticas sociales que trascienden las jerarquías establecidas por los globalismos asimétricos, más allá de los confines del razonamiento y la razonabilidad capitalistas (Santos, 2002:61).

Capítulo 6

CONCLUSIONES

En esta tesis nos propusimos indagar en las transformaciones de las relaciones sociales y productivas en la vitivinicultura de Mendoza durante los últimos 25 años, dando cuenta de las articulaciones existentes entre las lógicas de influencia global y las estrategias socioproductivas desarrolladas por los productores vitícolas.

Partimos de la construcción de una coyuntura mundial histórica vitivinícola, noción que nos permitió “traer lo mundial-histórico de regreso” especificando estas relaciones como formativas de los procesos actuales. En este sentido, iluminamos el período que va desde mediados del siglo XIX a principios del XX, como una etapa fundacional del actual orden vitivinícola mundial. Asimismo destacamos que, en ese tiempo, con la relativa excepción de Argentina, en el resto de los países del Nuevo Mundo, la vitivinicultura era una actividad incipiente y de poca importancia social y económica en relación a otras actividades. Por el contrario, en países como Francia, España y Portugal la vitivinicultura tenía una consolidada relevancia. Esta configuración había surgido de la diferente capacidad de influencia política de los distintos sectores dominantes en la vitivinicultura. Esto tuvo impactos específicos diferenciales en las estructuras sociales de los “países productores/consumidores tradicionales” y los del Nuevo Mundo.

Asimismo y acerca de los procesos de reestructuración ocurridos a nivel de la vitivinicultura mendocina, pudimos analizar que lejos de haberse dado un proceso completo y homogéneo en el conjunto del sector, se estimuló una creciente *heterogeneidad* al interior de la actividad, profundizando la coexistencia de diversas configuraciones socioproductivas. La *nueva vitivinicultura*, asociada a la producción de uvas y vinos de calidad destinados a la exportación y fruto de una fuerte inversión de capital extranjero durante los años 90, se consolidó como la principal respuesta a la crisis estructural de los años 80. Importantes cambios tecnológicos estuvieron asociados a la implantación de los nuevos viñedos instalados en zonas particularmente aptas para las nuevas variedades de alta calidad enológica, determinando esto último una nueva jerarquización y valorización de los territorios vitivinícolas y sociales. Nada de esto, sin embargo, hubiera sido posible sin un marco de desregulación estatal y mundial que transfirió la capacidad de regulación hacia el sector privado más concentrado.

Asimismo, los impactos de la reestructuración se reflejaban en la evolución de los tamaños de los viñedos, dando cuenta de una disminución de los estratos asociados a la *vitivinicultura tradicional minifundista* y el crecimiento de los estratos mayores, como el comprendido entre las 50 y 100 hectáreas, asociados a los emprendimientos vitivinícolas de tipo

empresarial y característicos de una *vitivinicultura globalizada*. Sin embargo, la heterogeneidad de la estructura social agraria vitícola a principios del 2002 se hacía evidente no sólo entre los distintos tipos de productores sino también hacia dentro de cada tipo. La reestructuración se había dado de modo fragmentario, mostrando la capitalización de algunos actores a través de su inserción en el mercado mundial. En el otro lado del complejo productivo, representado por los productores descapitalizados pluriactivos, una sobredimensionada base productiva de uvas comunes estaba inmersa en un proceso de descapitalización y marginación socioproductiva. En este sentido productores no vinculados a través de la propiedad a empresas agroindustriales, se encontraban subordinados a un reestructurado complejo agroindustrial que consolidaba relaciones asimétricas entre la etapa primaria y la industrial a partir de, entre otras aspectos, transferir al sector primario nuevas funciones y condiciones. Así un conjunto de procesos diferenciados daban cuenta de las tendencias estructurales del sector. Los cambios en las condiciones de inserción y rentabilidad de las explotaciones vitivinícolas se habían redefinido de acuerdo a la nueva estructura de comercialización y consumo nacional y mundial.

Por otro lado, el análisis de los dispositivos políticos que influyen en la etapa primaria de la vitivinicultura de Mendoza en la actualidad, permitió especificar los mecanismos mediante los cuales operan las lógicas globales en la reestructuración vitivinícola. Mencionamos que aunque se identificaron tres dispositivos políticos diferenciados -la calidad, la articulación agroindustrial y la modernización tecnológica-, los mismos actúan muchas veces simultáneamente, además de que también son impulsados por los mismos agentes dominantes. Por otro lado, si bien estos dispositivos variaban en su grado de especificación-diferenciación, alcances, emisores y niveles de operación, en todos los casos se comportaban como fuerzas normativas y, por lo tanto, de clasificación y modelación socioproductiva. En este escenario, la supervisión técnica sobre los viñedos, para asegurar estándares de calidad y productividad, se constituía en un aspecto central de la relación industria/productor que, como mencionamos, adquiriría una connotación social, y por lo tanto política, antes que técnica.

Este proceso expresaba una nueva configuración socioproductiva del sector vitivinícola mendocino, donde el “paradigma de la calidad” y sus otros dos dispositivos asociados, incluía y excluía a distintos tipos de agentes de acuerdo a la permanente redefinición de su inserción en la actividad. Dentro del entramado de relaciones sociales y productivas, se destaca la importancia de considerar las consecuencias que las transformaciones recientes habían tenido sobre las distintas configuraciones y los diferentes grados de influencia de cada uno de ellos respecto de la distribución de poder de definición y legitimación de las reglas de juego. Así, la versión hegemónica de la calidad operaba como un elemento desestructurador de los tradicionales rasgos de la vitivinicultura mendocina asociada a la pequeña y mediana unidad de producción, a la capitalización y a los procesos de movilidad social.

Los diferentes lenguajes de valoración de la actividad y la producción estaban sustentados en la construcción de una legitimidad política apoyada desde los *bodegueros integrados* -en tanto “sectores dinámicos”- y el Estado, generando imaginarios particularizados en la sociedad.

En este sentido, la *calidad* como nuevo concepto organizador aparece como apartado de una contribución a la superación de la diferenciación social y el deterioro ambiental heredado de la época del *productivismo* y se transforma en una herramienta de poder para la profundización de la concentración y exclusión agroindustrial.

La creciente participación del vino fino en la estrategia sectorial representa una incertidumbre en cuanto a la futura conformación del sector primario vitivinícola. Los cambios hasta ahora inducidos en la producción primaria sumado a la creciente competencia en el mercado mundial por la colocación de estos vinos, que redundan en mercados muy dinámicos y por lo tanto con mayores riesgos para las empresas, pueden verse profundizados en la medida en que éstas descargan los mismos sobre las etapas más débiles de la cadena agroindustrial. Esto, a su vez, puede llevar a que las bodegas no avancen considerablemente en una mayor integración vertical – solución históricamente proclamada desde el sector-, ya que otros tipos de articulación les permiten minimizar y sobrellevar las etapas de crisis y de coyunturas complejas.

Las diversas configuraciones socioproductivas analizadas también daban cuenta de los procesos de heterogeneización que habían tenido lugar en la etapa primaria de la vitivinicultura. Mencionamos asimismo que estas configuraciones no se presentaban en la realidad de un modo aislado sino que se configuraban en un juego complejo de interacción de unas con otras.

Así, este proceso revelaba una tendencia hacia la marginalización progresiva del proceso productivo vitivinícola por parte de los productores tradicionales minifundistas, en tanto sus formas de resistencia y reproducción se revelaban frágiles y asiladas. Estas configuraciones socioproductivas -históricamente débiles- evidenciaron que los cambios recientes asociados a procesos de diferenciación socioproductiva habían operado en un sentido de profundizar las desigualdades en la apropiación de los productos del conjunto de la actividad, confirmando la inserción y reproducción diferencial de los distintos actores de acuerdo a los recursos a los que acceden y controlan. En la actual correlación de fuerzas este tipo de configuración no tiene perspectivas de reproducción dentro de la vitivinicultura globalizada. En este sentido es esta configuración la expresión más fiel de un posible fin de la coexistencia/contribución entre la vitivinicultura minifundista y la agroindustria, conformada ahora como una red de agronegocios que impone las reglas de juego e influye sobre la definición de las políticas estatales, antes que como un complejo articulado.

Por otro lado, identificamos un grupo heterogéneo de productores más capitalizados y especializados y cuasi-cautivos integrados a la *nueva vitivinicultura*. Estos productores que desarrollan un amplio abanico de estrategias de diversificación/especialización vitivinícola, en general combinaban prácticas tradicionales y modernas de manera tal de mantenerse *integrados* a la cada vez más competitiva *nueva vitivinicultura*. El aumento del seguimiento técnico y los controles por parte de las bodegas compradoras de uvas implicaba una pérdida de autonomía y poder de decisión, lo que –en un contexto de reglas de juego privatizadas- puede transformar a muchos de estos productores en una especie de *trabajador con medios de producción* en disponibilidad.

En este sentido replanteamos uno de los interrogantes clásicos de la sociología rural, y que formaba parte de nuestro estudio. La pregunta sobre qué tipos de productores quedan *a cargo* de la producción vitivinícola en la actualidad tiene algunas respuestas pero fundamentalmente varias preguntas. Un conjunto de procesos asociados a los cambios en la estructura social vitivinícola enmarcan esta reflexión. Así, la desaparición o migración de los grandes productores tradicionales y “fundadores” de la vitivinicultura local, la consolidación de un acotado pero dinámico grupo de bodegueros integrados vinculados a la *nueva vitivinicultura* con alto protagonismo extranjero, la incorporación de otros nuevos actores de menor gravitación económica como los empresarios vitícolas de tamaño medio y, por último, la ya mencionada descomposición de los productores vinculados a la vitivinicultura tradicionalmente minifundista, forman parte de este nuevo entramado socioproductivo. Sostenemos entonces que es válido preguntarnos si este clásico interrogante, en el contexto de una *vitivinicultura globalizada*, tiene aún sentido –o al menos el sentido *clásico*-. Nos preguntamos si la creciente pérdida de autonomía por parte de los productores vitícolas no puede ser una interpretación de que ya las decisiones no las toma el productor sino la agroindustria y algunos agentes asociados. De esta manera, la industria con sus funciones redefinidas queda *a cargo* de cada vez más actividades –al menos de su concepción- y los productores pasan a ser un tipo especial de asalariado agroindustrial con diversas dotaciones de medios de producción pero que dependen estrechamente de que la industria los valore y en tanto permita su reproducción, y en algunos casos una acumulación siempre limitada.

Lo anterior se relaciona, a su vez, con las interacciones que se establecen entre las distintas configuraciones socioproductivas. La comprensión de los *bodegueros integrados* como representantes del conjunto de la actividad es un elemento destacable y determinante a los fines de comprender las diversas expresiones de la relación local-global. La mayor expresión de este ocultamiento recae sobre los productores primarios, mientras que son responsables de cerca del 50% de producción de uva. Finalmente, la invisibilización de la configuración de los emprendedores agroindustriales se da a partir de que los bodegueros integrados se apropiaron de este “nicho de mercado” aprendiendo a pensar y producir, rápidamente, como *boutique*.

Relacionado a las expresiones locales que harían referencia a un tipo de “agricultura flexible”, destacamos que las mismas son relativamente pocas y dependientes de un contexto general que no facilita su reproducción. Así los emprendedores agroindustriales presentan un alto grado de vulnerabilidad y debilidad que, asociada a su rápido crecimiento reciente y -a veces- oportunista desde el punto de vista económico, no permite prever un desarrollo significativo en términos cuantitativos.

Asimismo, la estructura dual de consumo generada en la sociedad también refuerza la preeminencia de un sistema agroalimentario en el cual lejos de prevalecer la flexibilidad, el consenso y el protagonismo de las pequeñas empresas, prevalece el control y la definición de las reglas de juego por parte de un reducido grupo de grandes bodegas que dominan la actividad.

Asociado a los alcances y originalidad –o a las características- de la reestructuración vitivinícola, pudimos comprobar que lejos de la visión “rupturista”, la superación de la crisis ha

resultado -luego de 25 años- parcial y fragmentaria. Así, la producción de uvas de calidad para exportación no es aún regla general ya que por un lado coexiste con un “mercado de uvas comunes” considerablemente importante y, por otro lado, los bodegueros integrados, verdaderos protagonistas de la actividad sobreviven de las “ventas en volumen” y no de los vinos “premium”.

La crisis estructural de la vitivinicultura en los años 80 se relacionaba con el fracaso del taylorismo-fordismo como modelo de producción industrial. Ante esto se propuso como salida la superación de la separación entre concepción y ejecución y el aumento del involucramiento de los trabajadores. Esto llevaría, a su vez, a una flexibilidad productiva y/o a una agricultura flexible.

Lejos de cumplirse alguna de estas propuestas, el recorrido realizado en esta Tesis permitió ver, por un lado, que la consolidación de determinadas estrategias se valen sólo parcialmente de estas nociones mientras, por el otro, un gran grupo de agentes sociales agrarios son excluidos de los beneficios de todo proceso de flexibilización. El recorrido permite, a su vez, afirmar que ninguna de estas dos premisas tiene una presencia importante en la etapa primaria de la vitivinicultura. Muy por el contrario, la *nueva vitivinicultura* asociada a la producción de uvas de calidad destinadas al mercado mundial, ha consolidado la separación entre concepción y ejecución, a través de la superespecialización, importación y concentración de conocimientos técnicos. En este contexto, los trabajadores agrícolas, históricamente postergados en los modos de regulación y sindicalización, continúan siendo actores ajenos de cualquier proceso de involucramiento. Las pésimas condiciones de trabajo, como estabilidad, seguridad social y remuneración son elementos importantes de esta situación. En este sentido, el modelo de agricultura flexible, lejos de aparecer como una mejora para las posibilidades de los trabajadores, se vale de las mismas herramientas para reforzar su desvalorización y reforzar la acumulación de capital.

La pesada herencia con la que carga la vitivinicultura mendocina tras la crisis de su *modelo centenario* de crecimiento cuantitativo derivó en que un amplio sector continúe actualmente excluido de la *nueva vitivinicultura*. En este sentido, también se plantea que en realidad existe un sobredimensionamiento de la etapa primaria en relación a la demanda y perspectivas del mercado mundial de vinos. Si la producción masiva sigue coexistiendo -no sin contradicciones y costos- con la agroindustria reestructurada hacia la exportación y la calidad, permanece el interrogante sobre qué tipos de agentes se harán cargo de la producción de masas una vez que los productores tradicionales minifundistas sean finalmente excluidos hasta su desaparición como tales. ¿Ese lugar será ocupado por otro tipo de agentes? ¿O será el definitivo ajuste que “necesita” una industria que fue sobredimensionada en su etapa primaria a mediados del siglo pasado?

Otro interrogante se refiere a las consecuencias a largo plazo de la inserción subordinada en el mercado mundial por parte de la vitivinicultura mendocina. El comportamiento destacado de las exportaciones, asociado a la reestructuración limitada ¿con qué impactos sociales y ambientales se ha enfrentado? ¿Cuáles son las reestructuraciones futuras que se deberán impulsar para consolidar una “posición” –siempre dinámica- en el mercado mundial? Proponemos entonces traer de regreso lo mundial-histórico y preguntarnos: ¿no es la globalización una reedición ajustada a las nuevas condiciones socioambientales del desarrollismo?

Esta superación de la crisis desarrollista de la vitivinicultura supone que el mercado mundial tiene nichos a ser conquistados a través de la especialización. Este papel para la vitivinicultura mendocina sólo puede acelerar la concentración agrícola y la desruralización. Mientras esta visión de una vitivinicultura totalmente globalizada es un ideal irrealizable porque es ambientalmente insostenible y porque la diversidad humana no puede ser reducida a una racionalidad mercantil universal, tiene sin embargo un soporte institucional poderoso.

Finalmente, si a través de la especificación de las complejas relaciones y expresiones de lo local y lo global logramos comprender las transformaciones recientes en las relaciones sociales y productivas de la vitivinicultura mendocina, habremos contribuido -aunque quizás sólo parcialmente- a superar el fetichismo de la vitivinicultura, evidenciándola más bien como una construcción social y por lo tanto política e histórica.

Bibliografía

Allaire, Gilles (1997), "Crecimiento y crisis en la agricultura", en Boyer, R. y Saillard, Y. (eds.), Teoría de la regulación: estado de los conocimientos. vol. II, Oficina de Publicaciones del CBC-UBA, Buenos Aires.

Anderson, K. and Norman, D. (2001), Global Wine Production, Consumption and Trade, 1961 to 1999: A Statistical Compendium, Adelaide: Centre for International Economics Studies.

Anderson, K. and Norman, D. (2003), Global Wine Production, Consumption and Trade, 1961 to 2001: A Statistical Compendium, Adelaide: Centre for International Economics Studies.

Anderson, K.; Norman, D. y Witter, G. (2004), The global picture. In The World's Wine Markets. Globalization at work, edited by K. Anderson. Cheltenham: Edward Elgar.

Aparicio, S. y Gras, C. (1999) Las tipologías como construcciones metodológicas, en Giarraca, N. (Coord.) ESTUDIOS RURALES. Teorías, problemas y estrategias metodológicas. Buenos Aires, La Colmena.

Azpiazu y Basualdo (2002). La trama vitivinícola argentina a principios del siglo XXI, (mimeo)

Azpiazu, D. y Basualdo, E. (2003), ESTUDIO 1.EG.33.6, ESTUDIOS SECTORIALES: COMPONENTE: INDUSTRIA VITIVINÍCOLA. Préstamo BID 925/OC-AR. Pre II. Oficina de la CEPAL-ONU en Bs As. Mimeo.

Barsky, O. y Fernández, L. (2005) Tendencias actuales en las economías extrapampeanas, con especial referencia a la situación del empleo rural. RIMISP, Documento elaborado en el marco de la preparación de la estrategia nacional de Desarrollo Rural para la Argentina.

Becker, H. (1971), Problems of inference and proof in participant observation. American Sociological Review, 23 (6), pp. 652-660.

Bendini, M., Steinbreger, N. G. (2005) ; "Integración agroalimentaria. Trayectorias empresariales comparadas en la fruticultura argentina de exportación"; en (Barbosa

Bertaux, D. (1989), Los relatos de vida en el análisis social, en Historia y Fuente Oral, N°1, Barcelona, Instituto Municipal de Historia.

Bocco, A. (coord.), Alturria, L.; Gudiño, J.; Oliva, J.; Salvarredi, G. y Vila, H. (2005) Trama Vitivinícola: Reconfiguración de actores y transformaciones estructurales. Actas de las IV JORNADAS INTERDISCIPLINARIAS DE ESTUDIOS AGRARIOS Y AGROINDUSTRIALES, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

Bonanno, A. (1994). "Introduction", in A. Bonanno et al. (eds.), From Columbus to ConAgra, Lawrence: University Press of Kansas, Pp. 1-26.

Bourdieu, P. (2000), La distinción. Criterio y bases sociales del gusto, Taurus, Madrid.

- Boyer, R. y Freyssenet, M. (2001); Los modelos productivos, PIETTE-Asociación Trabajo y Sociedad, CEIL-PIETTE/CONICET-IADE, LUMEN Humanitas, México DF.
- Bragoni, B. y Richard-Jorba, R (1998) Empresarios-políticos y el control del estado. Renovación en la élite y construcción de una economía regional en el marco nacional. Mendoza, Argentina. 1850-1890. Historia y Grafía. Universidad Iberoamericana, N° 11, pp. 13-38.
- Buttel, F. (1995), Transiciones agroecológicas en el siglo XX: análisis preliminar, Agricultura y Sociedad, n° 74 (Enero-Marzo).
- Buttel F. (2005): “Algunas reflexiones sobre la economía política agraria de fines del siglo XX”, en Cavalcanti J. y Neiman G. (Comp.) Acerca de la globalización en la agricultura, Ediciones CICCUS, pp 15-36.
- Buttel, F. y Mc Michael, P. (1994), “Reconsidering the explanandum and scope of development studies: toward a comparative sociology of state-economy relations”, en Booth, D. Rethinking Social Development. Theory, Research and Practice, Longman Scietifis & Technical, England.
- Calvacanti, JSB; da Motta, D; Gama da Silva, P (2002) “Olhando para o Norte: Classe, genero e etnicidade en espaós de fruticultura do nordeste do Brasil”, VI Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología Rural, Porto Alegre, Noviembre.
- Craviotti, Clara (2008) “Los nuevos productores: alimentos de alto valor y reestructuraciones agrarias”, 1era Ed., CICCUS, Buenos Aires.
- Damiani, O. (2003) “The State and Non-Traditional Agricultural Exports in Latin America: Results and Lessons of Three Case Studies, Conference on Development of the Rural Economy and Poverty Reduction in Latin America and the Caribbean, New Orleans.
- De la Garza Toledo, Enrique (2000), “Epistemología de las Teorías sobre Modelos de Producción”, en De la Garza Toledo, Enrique (Comp.) (2000), Los retos teóricos en los estudios del trabajo hacia el siglo XXI, CLACSO-Asdi.
- De la Garza Toledo, Enrique (1992) Crisis y Sujetos Sociales en México. México: Miguel A. Porrúa.
- Dietler, Michael (2006), Alcohol: Anthropological/Archaeological Perspectives, Annu. Rev. Anthropol. 35:229–49. Downloaded from arjournals.annualreviews.org by MINCYT Master Account on 03/10/09. For personal use only.
- Dooley, L. (2002) Case study reasearch and theory building. Advances in Developing in Human Resources. 4 (3), pp. 335-354.
- Dupont, J. (2004), A la Recherche des De ´bouche ´ s, Le Point, 1668, pág.116–124.
- Duhart, J.J. (2003) La calidad en el sistema agroalimentario: Lecciones de la experiencia de Francia, RIMISP (mimeo).

- Eisenhardt, K. (1989) Building theories from case study research. *The Academy Management Review*, 14 (4), pp. 532-550.
- Ferrer, A. (1966) [1963] *LA economía argentina*. Buenos Aires, Fondo de la Cultura Económica.
- Fonté, M. (1991), Aspectos sociales y simbólicos en el funcionamiento del sistema alimentario, *Revista Agricultura y Sociedad*, España.
- Friedland, William; Barton, Amy and Thomas, Robert (1981), *Manufacturing green gold. Capital, labor, and technology in the lettuce industry*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Friedland, William H. (2004) Agrifood Globalisation and Commodity Systems, en *International Journal of Sociology of Agriculture and Food* Vol.12, pág. 5-16. <http://www.ijisaf.org/archive/vol12/Friedland.pdf>
- Friedland, W. (1991) Introduction: Shaping the New Political Economy of Advanced Capitalist Agriculture, en Friedland, W et al., *Towards a New Political Economy of Agriculture*, Westview Press, Boulder CO.
- Friedland, W. (1994), The new globalisation: the case of fresh produce, en A. Bonanno et al. (eds), *From Columbus to Conagra: the globalisation of agriculture and food*, Lawrence, University Press of Kansas, pp. 210-230.
- Friedmann, H. y McMichael, P. (1989). "Agriculture and the state system: the rise and fall of national agricultures, 1870 to the present". *Sociologia Ruralis* 29:39-117
- Friedmann, H. (1993), *The Political Economy of Food: a Global Crisis*, *New Left Review*, N1 197, London.
- Gallart, M. "La integración de métodos y la metodología cualitativa. Una reflexión desde la práctica de la investigación" en Forni, F, Gallart, M y Vasilachis de Gialdino, I. *Métodos cualitativos II. La práctica de la investigación*. Centro Editor de América latina, Buenos Aires, 1992.
- Gamble, P. R. and Taddei, J. C. (2007), *Restructuring the French Wine Industry: The Case of the Loire*, *Journal of Wine Research*, Vol. 18, No. 3, pág. 125–145.
- Giddens, Anthony, *Sociology*. Oxford: Polity Press, 1990 (hay traducción al español: *Sociología*, Alianza editorial, Madrid. 1991).
- Glaser, B. G., & Strauss, A. L. (1967). *The discovery of grounded theory*. Chicago: Aldine.
- Goldfarb, L. (2007), Reestructuración productiva en el sector vitivinícola mendocino. La construcción social de un "paradigma de calidad". II Seminario Internacional. Nuevos Desafíos del Desarrollo en América Latina. La perspectiva de jóvenes académicos, Río Cuarto, Marzo.

- Goldfarb, L. (2001), La construcción social del gusto. La noción de calidad y la reestructuración de la vitivinicultura mendocina, III Congreso del Programa de Investigaciones Económicas y Agroindustriales, Buenos Aires.
- Goodman, David y Watts, Michael (1994), "Reconfiguring the Rural of Fordism the Divide?: Capitalist Restructuring and the Global Agro-Food System", *Journal of Peasant Studies*, Vol. 22 N° 1: 1-49.
- Goodman, D. y Watts, M. (1997), *Globalising Food*. London, Routledge.
- Green, R. y Pierbattisti, L. (2002) PRINCIPALES TENDENCIAS DEL MERCADO MUNDIAL DE VINOS, Cahier n° 2002-08, Laboratoire d'Organisation Industrielle Agro-Alimentaire, INRA-LORIA, Juillet, pág. 1-26.
- Green, R; Rodriguez Zuñiga, M. y Seabra Pinto, A. (2003), Las empresas de vino de los países del Mediterráneo, frente a un mercado en transición, en *Distribución y Consumo*, setiembre–octubre.
- Harvey, D. (2007), *Espacios del capital. Hacia una geografía crítica*, Akal, Madrid.
- INDEC (1988) Censo Nacional Agropecuario, Buenos Aires.
- INDEC (2002) Censo Nacional Agropecuario, Buenos Aires.
- INV (serie 1988-2007) Estadísticas sobre vitivinicultura. Materiales originales, Mendoza.
- Kaustky, Karl (1974), *La cuestión agraria. Siglo XXI*, Buenos Aires
- Kim, Chulk-Kyoo and Curry, James (1993), "Fordism, flexible specialization and agri-industrial restructuring. The case of the US broiler industry" *Sociologia Ruralis* Vol. XXXII, 1: 61-80
- Lara Flores, Sara M. (1998), *Nuevas experiencias productiva y nuevas formas de organización flexible del trabajo en la agricultura mexicana*, Juan Pablo Editor, México.
- Llovet, I. (1990) Clasificación socioeconómica de las explotaciones agropecuarias en la región pampeana. Buenos Aires, Convenio INDEC-INTA-IICA. Mimeo.
- Mann, Susan y Dickinson, James (1978), "Obstacles to the development of a capitalist agriculture", *Journal of Peasant Studies*, 5 : 466-481.
- Martín, J. F. (1992) *Estado y Empresas, relaciones inestables. Políticas estatales y la conformación de una burguesía regional*. Mendoza, Editorial de la Universidad Nacional de Cuyo.
- Martín, F., 2009; "Agua y Modelo Productivo. Innovaciones tecnológicas e impactos territoriales en el sistema agroalimentario de Mendoza", *Revista de Estudios Socioterritoriales*, Universidad del Centro de la Provincia de Buenos Aires, en prensa.
- Marsden, T. (1999) "Globalização e sustentabilidade: Cienado espaós para alimentos e natureza", en Calvacanti, JSB (ed) *Globalização, trabalho e meio ambiente: mudanças socioeconómicas em regiones frutícolas para exportação*. Recife: Ed. Universitaria da UFPE, pp. 25-46.

- Marsden, T. y Arce, A. (1995) "Constructing quality: emerging food Networks in the rural transition", *Environment and Planning A* 27: 1261-79.
- Mateu, A. M. (2007), El modelo centenario de la vitivinicultura mendocina: Génesis, Desarrollo y Crisis (1870-1980), en Delfini, M.; Dubbini, D.; Lugones M. y Rivero, I. (2007), *Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina*. UNGS-Prometeo, Buenos Aires, pp. 19-42.
- Mc Michael, Philip y Araghi, Farshad (2006); "Regresando a los mundiales-históricos: una crítica del retroceso posmoderno en los estudios agrarios" *Revista ALASRU* Nro. 3.
- Mc Michael, P. (1996) "Globalization, Myths and Realities" en *Rural Sociology*, Vol 61 N°. 1, New York
- McMichael, P. (1994), "Introduction: Agro-Food System Restructuring-unity in Diversity, en Mc Michael, P. (ed.) *The global restructuring of agro-food systems*, Cornell University Press, Ithaca and London.
- Mc Michael, P. and Kim, Chul-Kyoo (1994), *Japanese and South-Korean Agricultural Restructuring in Comparative and Global Perspective*, in *The Global Restructuring of Agro-Food Systems*, edited by Mc Michael, Ithaca, NY: Cornell University Press, pp. 21-52.
- Mc Michael, P. y Myhre, D. (1990): "Global regulation vs. The Nation-state: Agro-Food System and the New Politics of Capital". *Review of Radical Political Economy*, 22:59-77.
- Meyer, Ch. (2001) A case in case study methodology. *Field Methods*, 13 (4), pp. 329-352.
- Merino, J. (2005) *Innovación y Productividad, los desafíos de la próxima década*. Conferencia presentada en 1º Foro Internacional Vitivinícola, Mendoza, Argentina.
- Miles, M.B. y Huberman, A.M. (1991) *Analyse des données qualitatives. Recueil de nouvelles méthodes*. París, De Boeck Université.
- Montaña, E. (2007) *Identidad regional y construcción del territorio en Mendoza , argentina: memorias y olvidos estratégicos*. *Bulletin de l'institut Français d'Etudes Andines, IFEA*, Vol. 36 (2), pp. 277-297.
- Murdoch, J. y Marsden, T. (1995) "The spatialization of politics: local and national actor spaces in environmental conflict", *Transactions of the Institute of British Geographers* 20:368-380.
- Murmis, Miguel (1991). *Tipología de pequeños productores campesinos en América Latina*., *Ruralia*, N° 2, p. 29-56.
- Neffa, Julio C. (2000), *Crisis y emergencia de Nuevos Modelos Productivos*, en De la Garza (Comp.) (2000), *Los retos teóricos en los estudios del trabajo hacia el siglo XXI*", CLACSO-Asdi.
- Neiman, Guillermo (2003) "La calidad como articulador de un nuevo espacio productivo de organización del trabajo en la vitivinicultura mendocina" en Bendini, M.; Murmis, M. Y

- Tsakoumagkos, P. "El Campo en la Sociología Actual: Una Perspectiva Latinoamericana" Editorial La Colmena. Buenos Aires, Pág. 291-339.
- Neiman, Guillermo y Bocco, Adriana (2001), Globalización, reestructuración empresaria y mercados de trabajo en la vitivinicultura argentina, CEIL, mimeo, Buenos Aires.
- Neiman, G. y Quaranta, G, (2007) Los estudios de caso en la investigación sociológica, en Vasilachis de Gialdino (Coord.) (2007) Estrategias de investigación cualitativa, Buenos Aires, Gedisa editorial, pp. 213-238.
- Neiman, G y Quaranta, G (2000) Reestructuración de la producción y flexibilización funcional del trabajo agrícola en la Argentina; Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo, N° 12, Asociación Latinoamericana de Estudios del Trabajo; Buenos Aires.
- Peón, C. (1992) Sociología rural latinoamericana. Hacendados y campesinos. CEAL, Buenos Aires.
- Piore, M. J. y Sabel, C.F. (1984), The second industrial Divide, New York: Basic Books.
- Reca, L. y Parellada, G. (2001) El sector agropecuario argentino. Aspectos de su evolución, razones de su crecimiento reciente y posibilidades futuras. Buenos Aires, Ediciones Facultad de Agronomía.
- Richard Jorba, R. (2007) Crisis y transformaciones recientes en la región vitivinícola argentina. Mendoza-San Juan, 1970-2007, Revista del Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, AC, Vol 16, N° 31.
- Richard-Jorba, R. (2006). "FORMACIÓN, CRISIS Y REORIENTACION DE LA VITIVINIVULTURA EN MENOZA Y SAN JUAN, 1870-2000. APORTES PARA EL ESTUDIO DEL SECTOR EN LA ARGENTINA." boletín geográfico. UNCo Año XXVIII - NUMERO 28 – DICIEMBRE.
- Richard-Jorba, R. (1994). "Inserción de la élite en el modelo socio-económico vitivinícola de Mendoza. 1881-1900." Revista de Estudios Regionales. CEIDER 12.
- Richard-Jorba, R.; Perez Romagnoli, E.; Barrio, P. y Sanjurjo, I. (2006). La región vitivinícola argentina. Transformaciones del territorio, la economía y la sociedad. 1870-1914. Universidad Nacional de Quilmes Editorial, Bs As.
- Rodriguez Gomez, G. y Alavarez Macías, A., Conclusiones, Capítulo 9, en Rodriguez Gomez, G. y Chombo Morales, P.(Coords); Los rejuegos del poder. Globalización y cadenas agroindustriales de la leche en Occidente, CIESAS, México, 1998.
- Rofman, Alejandro (1984). Política económica y desarrollo regional. Editorial Nueva Tierra Barranquilla, Colombia.

Rofman, A y Collado, P. (2005), El impacto de la crisis de los años 2001-2002 sobre el circuito agroindustrial vitivinícola y los agentes económicos que lo integran. Jornadas de Estudios Agrarios y Agroindustriales, PIEA-FCE-UBA, Buenos Aires.

Rofman, A., García, A., García, L, Lampreabe,F.; Rodríguez, E. y Vázquez Blanco, J.M. (2008) "Subordinación productiva en las económicas regionales de la posconvertibilidad. Crecimiento económico y exclusión social en los circuitos del tabaco, la vid, el azúcar el algodón y el olivo. Revista Realidad Económica-IADE, Buenos Aires. Octubre.

Santos, Boaventura de Sousa(2002), LA GLOBALIZACION DEL DERECHO. Los nuevos caminos de la regulación y la emancipación, Facultad de Derecho, Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional de Colombia-Instituto Latinoamericano de Servicios Legales Alternativos ILSA, Bogotá, 2da edición.

Sautú, R. et al. (2007) Práctica de la investigación cuantitativa y cualitativa: articulación entre la teoría los métodos y las técnicas, Buenos Aires, Lumiere.

Schilardi de Bárcena, Ma. del C. (2007), "Cuerpo y biopolítica: del sujeto jurídico a un sujeto ético, de la normatividad a la interpelación" en Legitimidad, decisión y deliberación en el espacio público e institucional, Informe final de investigación 2007, Secretaría de Ciencia, Técnica y Posgrado, Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza, pp. 38-69.

Shedrovitsky (1972) "Configurations as a Method of Structuring Complex Knowledge", Systematics.

Simpson, J. (2009), Old World versus New World: the origins of organizational diversity in the international wine industry, 1850-1914, Working Papers in Economic History, Instituto Figuerola de Historia Económica,Universidad Carlos III de Madrid, February.

Talbot, John (1994), The Regulation of the World Coffe Market: Tropical Commodities and the Limits of Globalization, in Food and Agrarian Orders in the World-Economy edited by P. McMichael, Wesport, CT:Praeger, pp. 139-168.

Tashakkori, A., & Teddlie, C. (1998). Mixed methodology. Combining qualitative and quantitative approaches. London: Sage.

Teubal, M. (2000) Globalizacion y nueva ruralidad en America Latina, en Giarraca, N. (Comp.) ¿Hacia una nueva ruralidad en América Latina?, CLACSO, Buenos Aires, pp. 67-79.

Teubal, M. (1995), Globalización y Expansión Agroindustrial. ¿Superación de la pobreza en América Latina?, Ediciones Corregidor, Buenos Aires.

Turner, R. (1953); The quest for universals in sociological research. American Sociological Review, 18 (6), pp. 604-611.

Ufkes, Fran M. (1994), industrial Restructuring and Agrarian Change: The Greening of Singapore, in Food and Agrarian Orders in the World-Economy edited by P. McMichael, Westport, CT:Praeger, pp. 195-216.

Valenzuela, Cristina (2007). .Abordajes recientes en torno a la investigación de las Economías Regionales. El caso del Nordeste Argentino.. En Graciano, Osvaldo y Lázaro, Silvia (comp.) La argentina rural del siglo XX. Fuentes, problemas y métodos. La Colmena, Buenos Aires.

Van Leeuwen, Cornelis and Seguin, Gerard (2006), The Concept of Terroir in Viticulture, Journal of Wine Research, 2006, Vol. 17, No. 1, pág. 1–10.

Vasilachis de Gialdino, I. (Coord.) (2007) Estrategias de investigación cualitativa, Buenos Aires, Gedisa editorial.

Vilar, Pierre (1980), Iniciación al vocabulario del análisis histórico, Ed. Crítica, Grupo Editorial Grijalbo, Barcelona.

Volosinov, V. N. (1986), Marxism and the philosophy of language, Cambridge y Londres: Harvard University Press.

Williams, A. (1995), Flying Winemakers: The New World of Wine, Adelaide: Winetitles.

Yin, 1994; Case Study Research. Design and Methods (2da Ed.). California. Sage.

Otras Fuentes Consultadas

OIV (2008), Notas de Coyuntura, marzo.

OIV (2005), Situación del Sector Vitivinícola Mundial en 2005.

OIV (2008) Elementos de Coyuntura vitivinícola mundial disponibles en octubre de 2008.

OIV (2001), Acte final de la Conférence des Etats membres de

l'Office International de la Vigne et du Vin.

OIV, s/<http://www.oiv.int/es 18/3> on line historia, consultada 15-3-09

Euromonitor International (2005)

Rabobank International, www.rabobank.com