



FLACSO
ARGENTINA

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales
(FLACSO) - Sede Argentina

Tesis para optar al grado de Magíster en
Estudios Sociales Agrarios

Reestructuración, Calidad y Trabajo.
El caso de la pequeña y mediana producción
vitivinícola de Mendoza.

Tesista

Lic. María Brignardello

Director

Dr. Germán Quaranta

Octubre, 2015

Agradecimientos

Esta tesis no hubiera sido posible sin el aporte, apoyo y calidez de numerosas personas que acompañaron –desde cerca, desde lejos– las alegrías y los pesares que implica la realización de un trabajo de investigación que, por más abstracto, formal y estructurado, se vincula necesariamente con mi propia historia subjetiva. Por tanto, allá van mis agradecimientos.

A todos los miembros del grupo Trabajo, Hogares y Organizaciones en Espacios Rurales del Centro de Estudios e Investigaciones del Trabajo (CEIL) por sus sugerencias a este trabajo, especialmente a mis compañeras becarias por su acompañamiento.

A mi director, Germán Quaranta, por sus aportes teóricos y metodológicos pertinentes para la realización de esta Tesis, y sobre todo por haberme mostrado caminos distintos para pensar.

A mis profesoras y profesores de la Carrera de Sociología de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNCuyo, porque me permitieron formarme en un marco crítico, sosteniendo como bandera la importancia de la educación pública.

A las amigas y los amigos, compañeros y compañeras, de la Maestría en Estudios Sociales Agrarios de FLACSO, por las continuas lecturas de este trabajo, y los aprendizajes conjuntos, pero por sobre todo por las tan necesarias risas compartidas.

A mi familia, por recibirme siempre con los brazos abiertos, por la confianza y el apoyo aún a la distancia. Pero por sobre todo, por darme espacios y tiempos materiales y emocionales para poder trabajar de lo que más disfruto.

A Juan, por la paciencia, el sostén cotidiano, y por el amor. Gracias por construirnos un hogar donde volver después de cada trabajo de campo.

A los productores vitivinícolas, por ceder su tiempo para las entrevistas de forma totalmente desinteresada, pero por sobre todo por compartir conmigo parte de su propia historia, elemento necesario e imprescindible de esta Tesis.

Índice

| | |
|---|-----------|
| INTRODUCCIÓN | 5 |
| CAPÍTULO I REESTRUCTURACIÓN, ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO Y CALIDAD EN PRODUCCIONES AGRARIAS | 9 |
| 1.1 EL CAPITALISMO AGRARIO EN LA MIRA: SUS ESPECIFICIDADES Y PROBLEMATIZACIONES | 9 |
| 1.2 ACERCA DE LAS REESTRUCTURACIONES EN LA AGRICULTURA RECIENTE | 13 |
| 1.2.1 <i>La calidad desde lo conceptual, las calidades desde las prácticas</i> | 16 |
| 1.3 NUEVAS FORMAS DE COORDINACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN EN COMPLEJOS AGROINDUSTRIALES..... | 19 |
| 1.3.1 <i>La calidad como requisito de la relación producción primaria-agroindustria</i> ... | 23 |
| 1.4 RECONFIGURACIONES EN LA ORGANIZACIÓN DEL PROCESO DE TRABAJO AGRÍCOLA | 25 |
| CAPÍTULO II CUESTIONES METODOLÓGICAS. DESANUDANDO EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN..... | 29 |
| 2.1 OBJETIVOS..... | 30 |
| 2.2 DISEÑO Y ESTRATEGIAS DE INVESTIGACIÓN | 30 |
| 2.3 RECORTE TERRITORIAL | 35 |
| 2.4 EL TRABAJO DE CAMPO..... | 37 |
| 2.5 EL PROCESO DE CAMPO..... | 40 |
| CAPÍTULO III LA VITIVINICULTURA EN PERSPECTIVA. CONFIGURACIONES PASADAS Y ACTUALES DE MENDOZA..... | 43 |
| 3.1 REPASO POR EL ORIGEN Y DESARROLLO DE LA VITIVINICULTURA DE MENDOZA | 43 |
| 3.2 ASPECTOS DE LA COYUNTURA MUNDIAL DE LA PRODUCCIÓN DE UVA Y VINO | 51 |
| 3.3 ¿MODIFICACIONES ESTRUCTURALES EN EL COMPLEJO VITIVINÍCOLA? | 55 |
| 3.3.1 <i>Registros de superficie y viñedos</i> | 55 |
| 3.3.2 <i>Superficie por destino, variedad y antigüedad</i> | 59 |
| 3.3.3 <i>Superficie implantada con vid según sistema de conducción</i> | 63 |
| 3.3.4 <i>Innovaciones Tecnológicas</i> | 63 |
| 3.3.5 <i>Cosecha y elaboración de vino</i> | 64 |
| 3.4 MIENTRAS LA REESTRUCTURACIÓN, ¿QUÉ PASA CON LA PEQUEÑA Y MEDIANA PRODUCCIÓN?..... | 69 |
| CAPÍTULO IV ACERCA DE LA RELACIÓN SOCIAL ENTRE EL PRODUCTOR DE UVA Y LAS BODEGAS, MEDIADA POR LAS 'CALIDADES' | 72 |
| 4.1 ESPECIFICIDADES DEL VÍNCULO CONCRETO ENTRE EL PRODUCTOR DE UVA Y LA BODEGA | 72 |
| 4.1.1 <i>Cuestiones referidas a la uva como mercancía agrícola</i> | 73 |
| 4.2 REESTRUCTURACIÓN VITIVINÍCOLA, RECONFIGURACIÓN DE RELACIONES SOCIALES: EL VÍNCULO ENTRE EL PEQUEÑO Y MEDIANO PRODUCTOR DE UVA, Y LAS BODEGAS..... | 77 |
| 4.2.1 <i>El rol del contrato y la negociación del precio</i> | 78 |
| 4.3 LAS 'CALIDADES' COMO INTERMEDIARIAS ENTRE EL PRODUCTOR Y LA BODEGA | 82 |

| | | |
|---|---|------------|
| 4.3.1 | <i>Labores culturales vinculadas a las 'calidades'</i> | 83 |
| 4.3.2 | <i>Supervisión y control de tareas bajo las 'calidades'</i> | 85 |
| 4.3.3 | <i>Momento productivo clave: la cosecha y el traslado de uva</i> | 86 |
| 4.4 | A DISTINTAS CALIDADES, DIVERSAS RELACIONES SOCIALES..... | 88 |
| CAPÍTULO V PARTICIPACIÓN FAMILIAR Y NO FAMILIAR. ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y RELACIONES SOCIALES EN EL TRABAJO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA PRODUCCIÓN VITIVINÍCOLA | | 92 |
| 4.5 | ORGANIZACIÓN SOCIAL DE LA PRODUCCIÓN. ¿CÓMO SE ORGANIZA LA PEQUEÑA Y MEDIANA PRODUCCIÓN DE UVA BAJO LAS 'CALIDADES'? | 92 |
| 4.6 | ORGANIZACIÓN SOCIAL DEL TRABAJO. ¿QUIÉNES LLEVAN ADELANTE LAS ACTIVIDADES? | 96 |
| 4.7 | LA FAMILIA Y EL TRABAJO EN LA PRODUCCIÓN VITIVINÍCOLA PEQUEÑA Y MEDIANA | 98 |
| 4.8 | EL TRABAJO NO FAMILIAR EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA PRODUCCIÓN VITIVINÍCOLA | 104 |
| 4.9 | PRODUCTOR, TRABAJADORES FAMILIARES Y NO FAMILIARES. ESPECIFICIDADES DE LAS RELACIONES DE TRABAJO EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA PRODUCCIÓN DE LAS 'CALIDADES'..... | 113 |
| CAPÍTULO VI REFLEXIONES FINALES..... | | 118 |
| BIBLIOGRAFÍA | | 128 |
| FUENTES CONSULTADAS | | 139 |
| GLOSARIO DE SIGLAS Y ABREVIATURAS | | 140 |
| ANEXO..... | | 141 |

Índice de Mapas, Gráficos y Tablas

| | |
|--|-----|
| MAPA 1. PROVINCIA DE MENDOZA CON DIVISIÓN POLÍTICA Y PRINCIPALES CIUDADES. MARCACIÓN ZONA ALTA DEL RÍO MENDOZA..... | 36 |
| GRÁFICO 1. SUPERFICIE DE VIÑEDOS A NIVEL MUNDIAL. EN HA. 2000-2012 | 52 |
| GRÁFICO 2. PRODUCCIÓN DE UVA Y DE VINO A NIVEL MUNDIAL. EN MILLONES DE QUINTALES Y EN MILLONES DE HECTOLITROS. 2000-2012 | 53 |
| GRÁFICO 3. CONSUMO GLOBAL DE VINO. EN MILLONES DE HECTOLITROS. 2000-2012 | 54 |
| GRÁFICO 4. EVOLUCIÓN DE LA SUPERFICIE DE VIÑEDOS EN HA. TOTAL NACIONAL Y MENDOZA. 1936/2012..... | 57 |
| GRÁFICO 5. EVOLUCIÓN DE LA CANTIDAD DE VIÑEDOS. TOTAL NACIONAL Y MENDOZA. 1936- 2012. | 57 |
| TABLA I. CANTIDAD Y SUPERFICIE DE VIÑEDOS. LUJÁN DE CUYO Y MAIPÚ. 2000 Y 2013..... | 58 |
| TABLA II. CANTIDAD DE VIÑEDOS Y SUPERFICIE PLANTADA CON VID EN HA. ZONA ALTA DEL RÍO MENDOZA. SEGÚN ESCALA DE SUPERFICIE. 2012. | 59 |
| TABLA III. SUPERFICIE DE VID EN LUJÁN DE CUYO, MAIPÚ Y TOTAL PROVINCIAL. EN HECTÁREAS. ENTRE AÑOS 2007 Y 2013. | 59 |
| GRÁFICO 6. SUPERFICIE EN HECTÁREA NACIONAL TOTAL, POR VARIEDAD DE ALTA CALIDAD ENOLÓGICA Y OTRAS PARA VINIFICAR. 1990-2000-2011. | 60 |
| GRÁFICO 7. SUPERFICIE EN HECTÁREAS ZONA ALTA DEL RÍO MENDOZA. TOTAL, VARIEDADES ALTA CALIDAD ENOLÓGICA Y OTRAS PARA VINIFICAR. 2001 Y 2011. | 61 |
| TABLA IV. VARIEDADES DE ALTA CALIDAD ENOLÓGICA EN LA ZONA ALTA DEL RÍO MENDOZA. EN SUPERFICIE EN HECTÁREAS. 2001 Y 2011. | 62 |
| GRÁFICO 8. EVOLUCIÓN PRODUCCIÓN DE VINOS Y MOSTOS. EN HECTOLITROS. NIVEL NACIONAL. 1990-2012. | 65 |
| GRÁFICO 9. EVOLUCIÓN EN VOLUMEN Y PRECIO DE EXPORTACIONES DE VINO. NIVEL NACIONAL. 1979-2012. | 66 |
| GRÁFICO 10. EXPORTACIONES DE VINO, SEGÚN MODALIDAD DE VINO. NIVEL NACIONAL. 2013. | 67 |
| GRÁFICO 11. CONSUMO PER CÁPITA EN LITROS. ARGENTINA. 2000-2012. | 68 |
| TABLA V. NÚMERO DE EAP Y SUPERFICIE EN HA. TOTAL MENDOZA. AÑO 1988 Y 2002. | 70 |
| TABLA VI. NÚMERO DE EXPLOTACIONES Y SUPERFICIE EN HECTÁREAS SEGÚN ESCALA DE EXTENSIÓN. LUJÁN DE CUYO Y MAIPÚ. 1988, 2002 Y 2008 | 71 |
| GRÁFICO 12. NIVELES DE VINCULACIÓN ENTRE LA BODEGA Y LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES VITIVINÍCOLAS, BAJO LAS 'CALIDADES' | 90 |
| TABLA VII. ORGANIZACIÓN SOCIAL DE LA PRODUCCIÓN EN LA EAP VITIVINÍCOLA Y NIVEL DE VINCULACIÓN BAJO LAS 'CALIDADES' CON LA BODEGA. TAREAS, MESES Y FRECUENCIA DE REALIZACIÓN A LO LARGO DEL CICLO PRODUCTIVO..... | 95 |
| GRÁFICO 13. ORGANIZACIÓN SOCIAL DEL TRABAJO Y FAMILIA. TIPOS MODALES DE PARTICIPACIÓN EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA PRODUCCIÓN VITIVINÍCOLA BAJO LAS 'CALIDADES'..... | 103 |
| TABLA VIII. CARACTERÍSTICAS DE UVA PROPIA, UVA COMPRADA DE TERCEROS Y DESTINO DE VINO DE LAS BODEGAS ENTREVISTADAS | 141 |
| TABLA IX. EDAD, MÁXIMO NIVEL DE ESTUDIOS ALCANZADOS Y COMPOSICIÓN DE LA FAMILIA Y DEL HOGAR DE PRODUCTORES ENTREVISTADOS..... | 142 |

| | |
|---|-----|
| TABLA X. TIPO JURÍDICO Y SUPERFICIE TOTAL DE LAS EAPs VITIVINÍCOLAS ENTREVISTADAS | 143 |
| TABLA XI. SISTEMA DE CONDUCCIÓN, ESTRUCTURA VARIETAL Y EQUIPAMIENTO DE LAS EAPs VITIVINÍCOLAS ENTREVISTADAS | 144 |
| TABLA XII. TRABAJO FAMILIAR EN LAS EAPs VITIVINÍCOLAS ENTREVISTADAS | 145 |
| TABLA XIII. TRABAJO NO FAMILIAR PERMANENTE SEGÚN TIPO DE TRABAJADOR EN LAS EAPs VITIVINÍCOLAS ENTREVISTADAS | 146 |
| TABLA XIV. TRABAJO NO FAMILIAR TRANSITORIO DE ACUERDO A ACTIVIDADES EN LAS EAPs VITIVINÍCOLAS ENTREVISTADAS | 147 |

INTRODUCCIÓN

Interrogarse acerca de los procesos de reestructuración en el ámbito de la producción agrícola, implica desentrañar las redefiniciones acontecidas en las tramas productivas, y con ellas, las alteraciones en los espacios ocupados por los agentes sociales en el espacio rural. Dentro de este marco, se inserta el estudio aquí propuesto, referido a la comprensión de la organización de la producción y del trabajo de la pequeña y mediana producción de uvas en la provincia de Mendoza, centro de la producción vitivinícola a nivel nacional. Así, esta Tesis se ubica dentro de la línea de Estudios Agrarios que busca conocer cómo los procesos de integración a nivel mundial están transformando la organización de los sistemas agroalimentarios, y de qué maneras estas fuerzas globales son mediadas y traducidas en el terreno de lo local (Buttel, 1997; Friedman, 1980).

Específicamente, desde fines de la década de 1980 se producen cambios significativos en un segmento específico del modelo productivo vitivinícola mendocino vigente hasta ese entonces, en un contexto de cambios relevantes en la economía nacional que, como consecuencia de la puesta en marcha de una política económica y social neoliberal, se inclina por librar aspectos productivos a las fuerzas del mercado, desregulando estos sectores (Collado, 2006). Al mismo tiempo, otros elementos impulsaron esta reestructuración, como los cambios en el consumo mundial y nacional de vinos, el ingreso de capitales transnacionales a la actividad productiva –lo que implica no solo distintos productos, sino también formas diversas de llevar adelante la producción–, innovaciones tecnológicas tanto de tipos “duras”, como “blandas” u organizacionales, entre los principales (Bocco et al. 2007a).

Concretamente, este sector productivo se orienta a la elaboración de productos diferenciados, a partir de pautas de producción más flexibles, inclinando la modalidad de crecimiento hacia las exportaciones aunque manteniendo, en distintos grados de importancia, las demandas del mercado interno (Bocco y Neiman, 2001; Neiman, 2003). Esta reestructuración vinculada a la producción “de calidad” es entendida en análisis pioneros como un corpus de concepciones y prácticas unificadas que afecta al sector vitivinícola mendocino (Bocco y Neiman, 2001). No obstante, a medida que este modelo se afianza, se evidencia que la definición de calidad, tanto en la uva como en el vino, no se establece de una vez y para siempre, ni de forma unívoca, sino que esta denominación encubre nociones diversas y prácticas cambiantes en relación a las labores agrícolas, e incluso no termina afectando a todo el sector vitivinícola local (Goldfarb, 2007). Por tanto, se procede en esta Tesis a una re-conceptualización de la misma, observándola en la práctica concreta de los productores pequeños y medianos insertos en estos esquemas, así como en las formas y características que adquiere el vínculo con la bodega. Precisamente, la denominación aquí propuesta de 'las calidades' hace referencia justamente a la multiplicidad y diversidad hallada en sus concepciones y prácticas productivas.

Asimismo, el eslabón agroindustrial, a partir de sus propias necesidades de acumulación, comienza a condicionar las características de la mercancía agrícola de los viñateros, ejerciendo un control creciente sobre las uvas producidas, sus volúmenes, calidades y precios, como parte de un movimiento de incorporación, que no es homogéneo, ni lineal, y presenta ciertos límites por la propia especificidad del sector, de la producción agropecuaria a la dinámica del capital industrial (Gutman, 2000; Teubal, 1999). De esta forma, las

bodegas captan la mayor proporción del valor agregado formado por la totalidad de la trama, provocando una transferencia de valor del sector primario al industrial, supeditando a los productores de uvas, no solo en el establecimiento de precios, sino también en cuestiones referidas a las formas de organizar la producción en la explotación agrícola.

Ahora bien, estos procesos de reestructuración incidieron diferencialmente en los agentes involucrados en este escenario, consolidando la hegemonía de aquellas bodegas que lograron re-adaptarse a las convenciones de calidad mencionadas, significando la quiebra de grandes bodegas tradicionales del sector (Bocco et al. 2007b). Asimismo, numerosos viñateros pequeños y medianos no logran continuar en la producción, encontrándose ya en posiciones desventajosas debido a crisis anteriores. A la par, se profundiza la precariedad e inestabilidad de los trabajadores y jornaleros agrícolas, y aumentan las competencias exigidas, a partir de la creciente importancia relativa de las tareas vinculadas a la calidad (Neiman y Quaranta, 2001).

En este escenario la pequeña y mediana producción que logra atravesar los mencionados procesos de reestructuración, e insertarse en los esquemas productivos vinculados a la producción de 'calidades', debe adaptarse a las concepciones, vínculos agroindustriales y prácticas productivas que comienzan a ser exigidos. En algunos casos contaban ya con elementos estructurales que beneficiaban su participación en este segmento, como las variedades cultivadas; en otros debieron incluso modificar estas cuestiones. Asimismo incorporaron nuevas tareas, realizaron otras de formas totalmente novedosas, modificaron sus tiempos de realización, incorporaron algunas herramientas, todo en relación a las necesidades de uva de calidad planteadas desde las bodegas.

Sin embargo, la persistencia y configuración actual de la pequeña y mediana producción no debe explicarse exclusivamente en función de las demandas de las bodegas, ni de los mecanismos que le permiten al capital agroindustrial subordinar a las unidades productivas en función de sus necesidades de acumulación. En este sentido, estos agentes ponen en marcha configuraciones productivas que han de ser analizadas, ya que las respuestas de los productores pequeños y medianos a las reestructuraciones del sector distan de ser mecánicas ni lineales, ni implican esquemas derivados automáticamente de las demandas de las bodegas.

Respecto del interés por este segmento social, podemos enunciar que en la bibliografía consultada encontramos trabajos referidos tanto a las grandes empresas vitivinícolas (Bocco y Neiman, 2001, Neiman 2003), investigaciones en torno al modelo de calidad en zonas de reciente expansión vitivinícola a gran escala (Berger y Mingo, 2011; Mingo, 2011; Pizzolato y Potaschner, 2010; Quaranta y Fabio, 2010), así como estudios de campesinos y productores de uva de subsistencia (Bustos et al. 2013; Mateu, 2015; Tsakoumakgos, Soverna y Craviotti, 2000). No obstante, en estas elaboraciones académicas advertimos una vacancia respecto de las configuraciones productivas y del trabajo de los pequeños y medianos productores, vinculados a esquemas reestructurados de 'calidades', en una zona históricamente dedicada al cultivo de vid.

De esta manera, se plantea como objetivo principal de esta Tesis conocer y analizar las formas en que los pequeños y medianos productores de la zona alta del río Mendoza resuelven la organización del trabajo bajo estos esquemas de 'calidades'. Para alcanzar este objetivo, previamente se examina cómo los pequeños y medianos productores resuelven sus

vinculaciones con el eslabón agroindustrial en el marco de la elaboración de uva bajo estándares cambiantes de las 'calidades'. Igualmente se discriminan aquellos cambios enunciados en torno a la organización social de la producción bajo las 'calidades' en la explotación primaria, y finalmente se discuten las formas de organización del trabajo halladas, involucrando en una diversidad de maneras al productor, a su familia, y a aquellos trabajadores no familiares que participan del proceso productivo.

Debido a que se busca captar la complejidad de las formas de organización social del trabajo en la producción pequeña y mediana en contextos reestructurados, buscando recuperar las prácticas de los productores, se considera el estudio de caso como la estrategia de investigación pertinente que nos permite conocer este fenómeno de forma holística y situada. Específicamente aquí, el estudio de caso implica una estrategia metodológica cualitativa flexible, dialogando a lo largo de la Tesis con elementos cuantitativos, con el objetivo de poner en tensión realidades subyacentes, dando cuenta de la complejidad de las relaciones sociales estudiadas.

Concretamente, en el Capítulo I se explicitan los marcos y lineamientos teóricos que nos permiten pensar las características y dinámicas que adquiere la agricultura en la actualidad, en el entrecruzamiento entre las tendencias productivas y económicas a nivel mundial, y las respuestas de los agentes locales en su diversidad. Asimismo, se pone el foco en las convenciones de calidad al interior de la producción agrícola, las distintas formas de normalizarla, y algunas consecuencias que su puesta en marcha ha tenido para las prácticas concretas de los productores agrícolas. También se profundiza en las formas de coordinación y organización de la producción en los complejos agroindustriales actuales, considerando cómo los parámetros de calidad juegan en la relación social que establecen los distintos eslabones de estos complejos. Finalmente, se repasan las reconfiguraciones que ha sufrido el trabajo, en tanto proceso, a partir de los procesos de reestructuración acontecidos. De esta forma, queda enunciada la estructura conceptual sobre la cual se ha erigido esta Tesis, que nos permite iluminar aquellos elementos que forman parte en la actualidad del ámbito productivo vitivinícola de las 'calidades'.

El Capítulo II remite a la explicitación del tema en el que se enmarca esta Tesis, el problema que surge del mismo, para luego exponer su objetivo principal, los objetivos específicos y en función de éstos, el diseño y la estrategia metodológica elegida. Asimismo, se define a nivel operacional la consideración de los distintos agentes sociales entrevistados, y se señala geográficamente la zona bajo estudio. Luego, se narra la experiencia del trabajo de campo, las dificultades halladas, y los cambios ejecutados a medida que se avanzaba en el mismo. Para cerrar este apartado metodológico, se detalla el proceso de análisis llevado adelante, una vez que se sistematiza el contenido de los sucesivos trabajos de campo.

Seguidamente, en el Capítulo III se despliega un recorrido histórico desde el surgimiento de la vitivinicultura en la provincia, su relevancia a nivel nacional, y los cambios productivos, económicos, institucionales, y políticos que atraviesa, así como también modificaciones en relación al trabajo vitivinícola. Además se brinda una imagen cuantitativa de algunas dimensiones productivas del sector, en lo que respecta a la producción de la uva, la elaboración de vino, su comercialización y consumo. Para cerrar este capítulo, se pone el foco en las explotaciones consideradas pequeñas y medianas, mostrando su tendencia a la disminución en superficie en hectáreas y en el número de explotaciones a nivel provincial,

y específicamente para la zona alta del río Mendoza, por tratarse del recorte territorial propuesto para este trabajo.

En el Capítulo IV se analiza el vínculo entre el productor pequeño y mediano de uva, y las bodegas, atravesadas por las convenciones de 'calidades'. Para esto se definen algunas cuestiones específicas de la venta de uva entre el productor primario y el eslabón agroindustrial, examinando algunas características históricas de este vínculo. Luego, se indaga en las características y formas que adquiere esta relación social a partir de las convenciones de 'calidades', cómo han variado con el tiempo, y qué implicancias han tenido para los pequeños y medianos productores de vid. Asimismo se identifican momentos claves del vínculo, las labores culturales implicadas, y las formas de control y supervisión ejercidas por la bodega. Todo lo mencionado nos permite captar la diversidad de las formas de vinculación entre el pequeño y mediano productor, y las bodegas, mediadas por distintos conceptos de calidad, que implican prácticas diversas en torno a la producción y el trabajo en la explotación primaria vitivinícola. En este sentido, se entiende que esta relación excede lo laboral y contractual, al abarcar elementos subjetivos y particulares que deben ser tenidos en cuenta en el análisis.

Finalmente, en el Capítulo V el análisis se vuelca “puertas adentro” de las explotaciones pequeñas y medianas, para revisar el proceso de trabajo bajo las modalidades de 'calidades', buscando complejizar la definición de “la calidad” como un esquema homogéneo de concepciones y prácticas. Luego se examina la organización del trabajo en cada explotación, en primer lugar observando a los trabajadores familiares que participan de la explotación, para más adelante poner el eje del estudio en los trabajadores no familiares. En el último apartado se entrecruzan estos elementos en su diversidad, observando las formas y características que el trabajo adquiere en estas explotaciones, considerando las relaciones sociales más amplias en las que se inserta el proceso productivo mismo.

Como conclusión en el Capítulo VI se esbozan los hallazgos de esta Tesis, que complejizan el conocimiento de las transformaciones ocurridas en un sector productivo agrícola a partir de un estudio de casos. Se logra una comprensión holística de las formas de organizar la producción y el trabajo puestas en marcha por los productores pequeños y medianos, problematizando con esto ciertas particularidades de los procesos de reestructuración recientes, algunas concepciones referentes a la aplicación de esquemas de calidad en la agricultura, y finalmente, la posición ocupada por algunos agentes sociales agrícolas en estos contextos cambiantes. Así pues, se concluye que los pequeños y medianos productores resuelven de formas dinámicas y creativas su inserción en el segmento productivo de 'calidades', actualizando la relación social con la bodega, a la par que “puertas adentro” de su explotación ponen en marcha esquemas de organización del trabajo que conjugan elementos como el trabajo familiar, el trabajo no familiar en formas históricas re-significadas, y formas de trabajo asalariado que se reconocen como novedosas en este campo productivo.

A fin de cuentas, con esta Tesis se busca aportar a los estudios de sociología rural, complejizando la mirada sobre producciones agrícolas reestructuradas insertas en esquemas productivos globales, a partir de las formas y características que adquieren los agentes sociales locales vinculados a la producción agrícola, como es el caso de la pequeña y mediana producción vitivinícola aquí analizada.

CAPÍTULO I Reestructuración, Organización del Trabajo y Calidad en producciones agrarias

1.1 El capitalismo agrario en la mira: sus especificidades y problematizaciones

Las elaboraciones conceptuales de la sociología de la agricultura pueden ser reconocidas en dos interpretaciones generales de distinta base respecto del desarrollo del capitalismo en el agro. Por un lado, encontramos los estudios macro-económicos que se inclinan por considerar al capitalismo como el modo de producción hegemónico que estructura las clases rurales, afirmando que las formas no salariales de producción terminarán desapareciendo a medida que el capitalismo vaya extendiendo su influencia y control sobre el campo, por lo que estudian por ejemplo los factores que atrasarían este proceso. En esta línea encontramos, como antecedentes los trabajos de Marx (2009), Lenin (1972) y Kautsky (2002), cuya concepción sostenía, aunque con claros matices entre ellos, al capitalismo como la fuerza dominante, fundamento del desarrollo desigual, que selectivamente permite, o echa por tierra, la conservación de unidades “tradicionales” de producción teniendo en cuenta su funcionalidad a la acumulación capitalista.

Por otro lado, los estudios micro-orientados se focalizan en aquellos factores internos de las formas no salariales de producción que serían los responsables de la resistencia a la penetración capitalista, por lo que estas unidades no salariales tendrían una lógica interna, o una serie de características que les permite competir exitosamente con empresas capitalistas y lograr permanecer en un mundo capitalista que se les presenta como hostil. En esta línea se consideran los aportes de Chayanov (1974) que pone especial atención a los significados y motivos por detrás de los comportamientos de los productores.

Cual síntesis teórica entre lo micro y lo macro, resulta interesante la mención a los trabajos de Friedmann (1980), quien postula a las clases sociales agrícolas como poseedoras de una lógica interna que no se encuentra totalmente subsumida, ni es definida completamente por las relaciones de mercado. En esta línea, se plantea que las formas específicas de la producción asalariada y de la no asalariada es observada como operando dentro de un contexto de condiciones de mercado objetivas, que establecen ciertos parámetros o posibilidades para su reproducción, transformación, o desaparición. Es en función de las condiciones históricas concretas que se determina qué posibilidad será aquella que se realice. Este posicionamiento nos permite rescatar el papel que los procesos económicos y políticos más amplios vinculados al capitalismo actual juegan en relación a un segmento de productores agrícolas específicos, a la vez que concibe a este agente con ciertas posibilidades de poner en marcha formas de organizar la producción y el trabajo de forma creativa, vinculado a su propia historia como sujeto, sus capacidades y recursos productivos, y los usos, costumbres y normativas locales.

Asimismo se considera relevante en la temática de este estudio la consideración de los diversos criterios que ponen en juego los agricultores, ya sea que se consideren a sí mismo como familiares o empresariales, al momento de tomar decisiones económicas concernientes a sus explotaciones. En este sentido puede resultar fructífero el planteo de Chayanov (1974) vinculado a la distinción marxista entre reproducción simple y ampliada. Friedmann (1980) sostiene que la reproducción simple refiere a la habilidad de las explotaciones de continuar produciendo hasta tanto sus costos de producción no excedan el

valor alcanzado por sus mercancías en el mercado, lo que cual significa que estos productores pueden prescindir por completo de la categoría de ganancia como precondition de su reproducción y sustituir la inflexibilidad de los salarios por un “flexible” costo de consumo personal. Contrariamente, la empresa capitalista debe operar en un nivel de reproducción ampliada, tanto por los costos salariales, como porque sus ganancias deben tender hacia la tasa promedio de ganancia para asegurar una reproducción competitiva.

Aunque estas perspectivas reseñadas efectúan aportes singulares, se encuentra una dificultad repetida que se vincula a la falta de consideración de la singularidad del contexto en que las actividades económicas del agro tienen lugar, ya que la especificidad de este sector o fue negada al traspasar las relaciones sociales capitalistas industriales de la ciudad al campo, o fue defendida a partir de una presunta superioridad del modo de producción campesino por sobre la organización capitalista para organizar la producción de bienes agrícolas (Goodman, Sorj y Wilkinson, 1987). Así, se considera necesario tomar en cuenta aquellas características que hacen justamente a la especificidad agraria, que ha admitido que formas familiares de producción continúen vigentes, incluso en esquemas de reproducción ampliada, en contraste con los disímiles desarrollos de las fuerzas productivas y las relaciones de producción industriales, donde estas formas familiares no han corrido la misma suerte.

Ampliando este punto, se inicia el análisis considerando que la transformación de la naturaleza por el trabajo socialmente organizado es compartida tanto por la agricultura como por la industria. Sin embargo, la organización social de la producción en el agro se centra en torno a la naturaleza, no entendida como una actividad determinada natural o biológicamente, sino como interrelaciones entre condiciones naturales y sociales en un momento histórico dado, bajo una forma de organización económica, tecnológica y social específica. Ahora bien, ¿qué implicancias tiene este hecho?

En primer lugar, deben indicarse ciertas especificaciones que se vinculan a la centralidad de la tierra como factor de producción, subrayando que es un recurso fijo, limitado cuantitativamente y relativamente inmóvil, lo que afecta la forma en que se produce. Su peculiar naturaleza también puede observarse en los constreñimientos adicionales a la expansión productiva resultado de la calidad y/o de las características espaciales de la tierra; las dificultades para lograr economías de escala a partir de las condiciones naturales y sociales que obstruyen a los capitalistas para adquirir territorios contiguos; ciertos desincentivos para las inversiones de capital en el mejoramiento de la tierra. Estos asuntos pueden resultar en importantes diferencias entre industria y agricultura en torno a la concentración y centralización de la producción (Mann, 1990). Siguiendo a Kautsky (2002), mientras que en la industria la acumulación puede ir independientemente de la centralización permitiendo que el gran capital se consolide sin necesariamente suprimir la autonomía de capitales más pequeños, por el contrario en el agro las grandes propiedades solo pueden adquirir tierras mediante la centralización de los más pequeños.

También el agro presenta ciertas particularidades en torno a la composición del capital, esto es, la relación entre la masa de capital invertida en los medios de producción y en fuerza de trabajo, siendo que algunos tipos de agricultura tienen una alta composición orgánica del capital en sus primeras etapas del proceso productivo. No obstante, en estos casos los bienes de capital no funcionan necesariamente para aumentar la productividad del trabajo

de la misma manera que lo hacen las inversiones de capital en la industria, como por ejemplo la tecnología ahorradora de mano de obra.

Asimismo, es relevante repasar la no coincidencia entre el tiempo de producción y el tiempo de trabajo como característica propia de la producción agropecuaria. ¿Qué significa esto y qué implicancias tiene para la organización del trabajo? En principio de acuerdo a la teoría del valor-trabajo marxista (Marx, 1976), el valor de cualquier mercancía, sea agropecuaria o sea industrial, está basado en el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. Sin embargo, el tiempo de trabajo usado en cualquier proceso de producción concreto es distinto del tiempo de trabajo socialmente necesario. Esto es, el tiempo de producción involucra dos momentos: uno en el cual el trabajo se encuentra comprometido en la producción, y otro donde la mercancía sin terminar se deja bajo la influencia de procesos naturales (cambios físicos, transformaciones químicas como períodos de gestación del ganado, la fermentación, la maduración de una planta, entre otros). En otras palabras, el tiempo de trabajo siempre es tiempo de producción, mientras que no todo el tiempo durante el cual el capital se encuentra en el proceso productivo es necesariamente tiempo de trabajo. Este intervalo en el cual el trabajo no está siendo usado no crea valor, ni tampoco plusvalía.

Se deduce así que mientras sean más coincidentes los tiempos de producción y los tiempos de trabajo, mayor es la posibilidad de acelerar la rotación del capital en un período de tiempo determinado. Consecuentemente, en la mayor parte de las producciones agrícolas, sobre todo en las anuales, esta divergencia es de particular importancia y claramente presenta consecuencias para las formas de organización del trabajo puestas en marcha por los productores. A esto se le suma que, más allá de algunas innovaciones tecnológicas, la reducción del tiempo de producción está limitada por factores naturales, y por tanto, no resulta sencillo de modificar, ni manipular socialmente.

De esta forma, el desarrollo capitalista seguramente progresó con mayor intensidad en las esferas donde el tiempo de producción pudo ser exitosamente reducido y donde la brecha entre tiempo de producción y tiempo de trabajo logró ser minimizada (Mann y Dickinson, 1978). Inversamente, las esferas de producción donde no existe una coincidencia entre estos dos tiempos probablemente fueron menos atractivas para las inversiones capitalistas y por tanto, fueron más propensas al control y producción de pequeños productores. En sintonía con esta concepción, Mann (1990) sostiene que el capital, cuando no es capaz de modificar o trascender ciertas barreras naturales para su desarrollo, permite, y a nuestro entender puede incluso incentivar, la labor productiva en manos de los pequeños productores de mercancías, u otras formas de producción familiares. Esto es, este elemento efectivamente juega un rol relevante en las disputas por la producción agrícola entre los distintos agentes sociales, sin embargo, desde nuestra perspectiva la misma no constituye la única explicación de la continuación de la pequeña producción en contextos de producción modernizada, debiendo tener en cuenta la propia organización de los productores, las políticas estatales y las características del sector en sí mismo.

Estos elementos del agro también influyen sobre asuntos en torno al desarrollo del capitalismo rural, que se manifiestan en los tiempos de rotación, la ganancia, comercialización y la utilización de maquinaria y por supuesto, sobre el trabajo asalariado, que serán profundizados a continuación.

Respecto al tiempo de rotación, debe notarse que las firmas capitalistas extraen ganancias en cada rotación del capital, pudiendo usarlas para reponer y expandir su producción; de esta forma, mientras más rote el capital en un periodo de tiempo determinado, mayores son los beneficios incorporados y menor la necesidad de los capitalistas de pedir, por ejemplo, financiamiento para sus actividades productivas. En este sentido, debido a la estacionalidad de la producción agropecuaria, que suele operar limitando una reducción significativa del tiempo de producción, se observa que el capital intenta evitar estas áreas de producción precisamente porque el tiempo de rotación, que puede ser incluso anual, así como el tiempo de producción, son relativamente fijos. Consecuentemente, las características naturales de la producción agrícola enlentecen una reducción significativa del tiempo de trabajo socialmente necesario para producir mercancías agrícolas, contrariamente a lo que sucede en el ámbito industrial donde en algunos casos se reduce el tiempo de trabajo socialmente necesario incluso por debajo de los pequeños productores que operan en un nivel de reproducción simple.

En torno al momento de la comercialización, se debe considerar que al comercializar productos, ya sean agrícolas o industriales, se incurren en costos y transacciones inevitables, aunque en el caso de los productos agrícolas pueden presentar particularidades adicionales. Por ejemplo, algunos productos agrícolas son perecederos por naturaleza y consecuentemente, si no son consumidos rápidamente (ya sea como materiales crudo en algún proceso productivo, como es el caso de la uva para vino, o en el mismo consumo doméstico) se arruinan o incluso pierden junto con su valor de cambio, su valor de uso. Siguiendo a Marx (2009), cuanto más perecedera sea una mercancía y mayor sea la restricción absoluta en su tiempo de circulación de acuerdo a sus propiedades físicas, tanto menos se adapta a ser un objeto de la producción capitalista, y debido a que varios productos agrícolas son perecederos por naturaleza, esto genera mayor riesgo para la penetración capitalista. Incluso en el caso de granos que puedan ser almacenados, los productores no siempre cuentan con las condiciones e infraestructura necesaria para hacerlo, por lo cual las firmas comercializadoras a veces aportan este almacenamiento, cobrando altas tasas por este servicio, o comprando a un precio más económico respecto del que el productor podría recibir en otros momentos del año. Asimismo el almacenamiento puede conllevar el problema de la merma, variando así la ganancia del producto, y también el inconveniente de las fluctuaciones de precio: la perecebilidad de algunos productos, la vulnerabilidad generada por condiciones climáticas perjudiciales, o la presencia de plagas, resultan en variaciones bruscas en el volumen y por tanto, los precios de los productos comercializables.

Sumado a esto, debemos mencionar que la no coincidencia entre el tiempo de producción y el tiempo de trabajo resultan en un uso ineficiente de la maquinaria agrícola. Debido a que la máquina se desprecia como resultado del deterioro físico y de la obsolescencia social, el valor de la máquina después de su compra se calcula en función del tiempo en el que se desprecia, más que en el tiempo en el cual funciona. En este sentido, su utilización continua suele ser impedida por los propios ritmos biológicos de la producción agrícola, siendo la maquinaria ociosa una carga para el productor (Goodman, Sorj y Wilkinson, 1987).

Esta divergencia entre tiempos de producción y de trabajo también genera consecuencias diferenciales sobre el mundo de los trabajadores agrarios, que es un tema muy relevante en este estudio. Tal es el caso de las formas de contratación inestables y precarias

históricamente puestas en marcha en el agro, a diferencia de aquellas vigentes en la industria, justificados por la naturaleza estacional de la producción agraria, que implica cierta inactividad del trabajo durante los excedentes del tiempo de producción sobre el del trabajo. Esta situación no debe reducirse únicamente a cuestiones biológicas o naturales, sino que debe problematizarse como un resultado de relaciones de fuerza históricamente determinadas entre agentes sociales diversos. Es decir, la resolución de la organización del trabajo debe tener en cuenta los ritmos particulares de la producción agrícola, así como también las formas históricas del trabajo, los avances tecnológicos, las negociaciones y luchas entre los agentes, las normativas vigentes en torno al trabajo, entre otros. En otras palabras, la especificidad histórica no es solamente de los impedimentos biológicos y naturales de la producción agrícola, sino también de la organización social del trabajo. Por tanto, se debe considerar el papel de ciertos limitantes naturales para el desarrollo capitalista rural, a la par que la especificidad histórica-social de estos obstáculos naturales.

Resumiendo, las especificidades de la producción agrícola como la perecibilidad del producto obtenido, la no coincidencia entre tiempo de producción y tiempo de trabajo, los ritmos de rotación del capital, las dificultades de la mecanización otorgan ciertas particularidades que deben ser tenidas en cuenta en los procesos de reestructuración del agro acontecidos en las últimas décadas, al tener implicancias directas sobre la organización social de la producción y del trabajo.

1.2 Acerca de las reestructuraciones en la agricultura reciente

Tanto en la sociología rural, como en la economía política de la agricultura, se ha generado una vasta bibliografía en torno a la reestructuración global de los sistemas agroalimentarios, basando la producción teórica reciente en una concepción que sostiene una creciente integración de las economías agrarias a nivel global durante las últimas décadas, cuestionando así argumentos teóricos previos de los estudios rurales tradicionales (Buttel, 1997). Así, en el proceso complejo y multifacético de globalización del capital, la elaboración y el consumo de alimentos se han ido separando progresivamente de la agricultura y del entorno próximo en el cual se desarrollaban, para comenzar a formar parte de un complejo sistema global, que resuelve las cuestiones de qué, cómo y para quién se producen, distribuyen y consumen los alimentos (Delgado Cabeza, 2010). La difusión de nuevas tecnologías e insumos aplicados a la agroindustria –semillas, agroquímicos, maquinaria y biotecnologías–, así como las aplicadas al procesamiento y distribución de alimentos son aspectos centrales de la modernización agroindustrial (Teubal, 1995), en un contexto donde los sistemas de información y los medios de comunicación, así como la producción de tecnologías y los modos computarizados reconfiguran las formas productivas y de trabajo agrícolas, en procesos de choque y acoplamiento entre los marcos expertos y los sistemas locales de conocimiento (Long, 1996).

De esta forma, emergen como procesos centrales de este régimen internacional alimentario una nueva división internacional del trabajo, nuevos marcos institucionales y ciertas reconfiguraciones de las relaciones de poder (Friedmann, 1990). En este sentido, los procesos globales son traducidos en lo cotidiano en los distintos espacios concretos, es decir que son constantemente internalizados por diversos agentes locales que forman parte y recrean estos sistemas en sus territorios (Marsden, 1997).

En este marco, las firmas agroindustriales y las corporaciones transnacionales se han vuelto agentes cruciales, vinculando la producción y el consumo dentro de una red global de oferta y distribución de alimentos, estableciendo relaciones de subordinación con agentes en posiciones sociales desiguales, como los agricultores de los países no hegemónicos, e introduciendo nuevas formas organizacionales, productivas y económicas, que impactan de forma negativa en la soberanía alimentaria de los espacios rurales más vulnerables (Goodman y Watts, 1997; Teubal, 1995). Así, en los países del Sur la agricultura termina constituyendo un sistema de exportación de productos primarios que configuran, en distintos grados, un desigual intercambio comercial externo, propicios a métodos agrícolas de capital intensivo, dependiendo de forma creciente de la tecnología importada, concentrándose la capacidad productiva en pocas manos, mientras que se limita el acceso al mercado de pequeños productores (Pimbert et al. 2001). Asimismo, las políticas gubernamentales de los países industrializados del Norte (EEUU y Comunidad Europea principalmente), y los planes económicos y sociales de las organizaciones internacionales (como el GATT, FMI, BM) también influyen sobre estos procesos y sobre la formación de una nueva división internacional del trabajo agrícola (Teubal, 1995).

Siguiendo esta línea, las políticas neoliberales en algunos casos han generado, y en otros han acompañado, estas transformaciones, estableciendo las condiciones macro-económicas, políticas y jurídicas necesarias para expandir el poder de los grandes capitales. Delgado Cabeza y Gavira Álvarez (2006) toman nota de que mediante reformas en el sector agrícola, en las políticas fiscales y crediticias, en la orientación de la investigación pública, en la construcción de megaproyectos de infraestructura, los Estados facilitan las condiciones de competitividad de sus propios territorios en función de los intereses de las grandes multinacionales, mostrando sin reparos sus vinculaciones con el poder económico y los grandes capitales agroindustriales. En este sentido, los estados no son eliminados, sino que son reestructurados –de diversas formas– en función de los intereses y estrategias del gran capital privado, asegurando así sus condiciones de producción y reproducción (Etxezarreta, 2006).

No obstante el rol del Estado no se restringe a constituirse en el guardián de los intereses de los productores capitalistas más grandes, sino que también cumple un papel en torno a dos preocupaciones fundamentales: tanto en la reproducción de la fuerza de trabajo a nivel colectivo, como en la incapacidad del capital para conquistar ciertas dimensiones de la producción agraria. En otras palabras, Mann (1990) admite que es en el interés del capital como un todo que la clase en el poder no es sinónimo de la clase dominante, es decir que la *ruling class* no coincide con la *class that rules*.

En este marco, una tendencia señalada en numerosas oportunidades se vincula a la incorporación, que no es lineal ni homogénea, ni tampoco se encuentra sometida a una dirección predeterminada, de la producción agropecuaria a la dinámica del capital industrial (Gutman, 2000). Así, aunque el sector agrario ha sido renuente a ajustar su funcionamiento al desarrollo productivo industrial, gran parte de la producción agropecuaria sufre los embates característicos del procesamiento de la industria, implicando una mayor participación de agentes extra-agrarios. Confirmando esta transformación, se observa el crecimiento de la fuerza de trabajo agroindustrial, siendo la dinámica de las estructuras sociales rurales en gran parte afectadas de acuerdo al grado y la forma de industrialización de la naturaleza (Mann, 1990).

Esta expansión agroindustrial se encuentra vinculada al crecimiento de grandes empresas agroindustriales transnacionales (*agribusines* o agronegocios¹), aun cuando en algunos casos persisten grandes empresas estatales que desarrollan y dirigen las actividades de estos complejos agroindustriales (Teubal, 1999). Estas empresas consideran a todo el mundo como mercado para sus productos, los recursos naturales globales como sus materias primas, los territorios como posibles espacios de inversión, todo lo cual es posible a partir de la cada vez más amplia movilidad del capital (Teubal, 1999). En esta línea, estimulan la eliminación de restricciones nacionales para la localización, el aprovisionamiento, la producción y la distribución agroalimentaria, aunque no así para la movilidad del trabajo. Esto permite que se utilicen los distintos territorios de la manera más “eficiente” para el capital global, aprovechando las condiciones específicas de lo local (Delgado Cabeza y Gavira Álvarez, 2006). De esta manera, los capitales agroalimentarios transnacionales desconectan la producción del consumo y las vuelven a unir a través de compras y ventas, es decir del mercado, creando un sector productivo plenamente integrado a la economía globalizada, mientras que simultáneamente marginalizan a los habitantes de los países no hegemónicos tanto en su rol de consumidores, como de trabajadores (Friedmann, 1990).

De hecho, el poder de estas empresas agroalimentarias es tan fuerte, que logra establecer pautas productivas y de elaboración no solo a partir de mecanismos directos, como la integración vertical o relaciones estrechas con el eslabón primario, sino también de forma creciente a través de establecer especificaciones a proveedores e intermediarios, quienes a su vez las transmiten y traducen en los ámbitos locales (Ponte, 2009). Marsden (1997) sostiene que esta importancia de la “acción a la distancia” es uno de los cambios claves en las dinámicas de las redes agroalimentarias recientes, a través de los cuales el sector no agrícola comienza a moldear aspectos relevantes de la producción de alimentos. Asimismo, para este autor las cadenas de suministros de alimentos están siendo reguladas cualitativa, más que cuantitativamente, lo que resulta en un aumento de la complejidad de los alimentos, resaltando atributos que antes no eran mercantilizables.

En este contexto los sistemas agrícolas son re-orientados para cumplir con los requerimientos, no ya del consumo local, sino con las demandas del mercado global. En este sentido, se producen grandes cambios en las corrientes del comercio internacional de productos agrícolas y agroindustriales, a la par que se igualan algunos patrones productivos y de consumo acordes con los que prevalecen en los países industrializados, utilizando de forma creciente la diferenciación de marcas (Teubal, 1995). Por tanto las empresas transnacionales incrementan su control ya no solo frente a los productores agrícolas, sino también sobre los consumidores (Goodman, Sorj y Wilkinson, 1987; Teubal, 1995).

Paralelamente, los súper e hipermercados van incrementando su poder y participación en relación a los productores agropecuarios (Teubal, 1995), no solo a partir de la compra directa de bienes agropecuarios, sino de forma creciente debido a los procesos de construcción discursiva de especificidades que los productos deben cumplir para participar

¹Este concepto comienza a utilizarse de forma creciente en la década de los noventa, y busca cambiar la connotación del latifundio asociado a una tierra que no produce. En otras palabras, es un intento de modernizar la imagen de la agricultura latifundista, sin embargo, aunque cambiaron las formas, los resultados continúan siendo excluyentes y concentradores: mientras que el latifundio genera exclusión a través de la improductividad, el agronegocio la promueve por su intensa productividad, a la vez que controla las nuevas tecnologías de producción y las políticas del desarrollo (Mançano Fernandes, 2004).

de estos circuitos mundiales que estos agentes hegemonizan. Este eslabón crecientemente concentrado tiende a aumentar los precios alimentarios afectando proporcionalmente más a los grupos de menores ingresos. Reforzando estos procesos, los minoristas corporativos desarrollan sus propios sistemas regulatorios, los cuales aseguran un gran poder sobre el suministro de los productos alimenticios más importantes, constituyendo así un proceso altamente competitivo y contingente, vulnerable a la reacción del consumidor (Marsden, 1997).

Con las modificaciones descritas se complejizan aún más las configuraciones sociales relacionadas a la agricultura, generando nuevas segmentaciones territoriales que aumenta la polarización económica y social de las zonas rurales, dependiendo en importante grado de cuál sea el modo de articulación con los mercados internacionales (Delgado Cabeza y Gavira Álvarez, 2006).

En este contexto, la creación de valor en el sistema global agroalimentario está virando desde una producción de altos volúmenes hacia una producción basada en la calidad, con una especialización enfocada en nichos de mercado segmentados pero flexibles en sus formas de organizarse (Boyer y Freyssenet, 2003). No obstante, algunos estudios muestran que, a pesar de que existe un aumento de la producción de alimentos y materias primas consideradas “de calidad”, esto no se transforma en regla general ni obligada para el conjunto del sector. Diversos autores coinciden en que coexisten por un lado un sector de consumidores con alto o medio poder adquisitivo, que buscan productos diferenciados que cumplan requisitos de calidad –sector que en el conjunto de la producción agraria continúa siendo cuantitativamente limitado–, con otros sectores de consumo de bienes masivos, por lo que no se puede sostener el fin de la producción de masas (Etxezarreta, 2006; Neiman y Quaranta, 2001).

Sin embargo, es innegable que la calidad y la diferenciación de productos se han vuelto elementos claves para aumentar la competitividad. Así, algunas empresas agrícolas tienden a diversificar sus bienes para producir una mercancía de lujo en función de normas de calidad principalmente para un segmento específico de los mercados internacionales, que son sumados a la producción a partir de cambios productivos, tecnológicos y organizacionales que plantean una agricultura más flexible, combinando sistemas masivos de producción en serie, y formas artesanales enfocadas a nichos específicos (Lara Flores, 1999). De esta manera, la calidad, su normalización y consumo se vuelven elementos indispensables para entender las desigualdades de los espacios agrarios actuales, lo cual expresa la naturaleza contradictoria inherente al propio desarrollo del capitalismo agrario reciente (Marsden, 1997).

1.2.1 La calidad desde lo conceptual, las calidades desde las prácticas

En torno a este elemento de calidad que surge en estos esquemas reestructurados, debe considerarse que este concepto cambia con el tiempo y está socialmente construido, es decir que no presenta características o formas 'objetivas' ni fijas, sino que más bien constituye el resultado de una creación social continuamente recreada, incluyendo mecanismos de clarificación que están también abiertos al cuestionamiento². Es decir, son guías para la

² Esta concepción presenta gran afinidad con la noción de construcción social de la realidad de Berger y Luckmann (2003).

acción, y para legitimar otras acciones, deben ser sometidas a pruebas y discusiones, dando lugar a otras convenciones distintas. De hecho, múltiples convenciones pueden estar operando al mismo tiempo, vigentes para ciertos agentes y prácticas (Goldfarb, 2005; Ponte, 2009). Por tanto, los diversos esquemas de calidad que se construyen implican relaciones de fuerza específicas, posiciones relativas de los agentes sociales, y normas y disposiciones simbólicas que regulan y normatizan un ámbito productivo específico en un momento dado.

Así, no solo su puesta en vigencia, sino también las transformaciones por las que atraviesa este esquema implican redefiniciones de las relaciones entre los agentes que participan de la producción, de sus formas de trabajar, producir, innovar, distribuir, comercializar, e incluso consumir un producto. Estos parámetros, para que tengan efectos en la práctica cotidiana deben pasar por procesos de legitimación, que implican la posibilidad de ciertos grupos sociales, pero también del Estado, para constituir sus propias visiones del mundo (en este caso sus percepciones acerca de la calidad) como la perspectiva hegemónica, (Beltrán, 2003), estableciendo consecuentemente qué prácticas, regulaciones, definiciones y vocabulario formarán parte de los esquemas de calidad hegemónicos.

Incluso, estos elementos no necesariamente se encuentran asociados o conectados. De hecho, en la puesta en valor en el caso de la diferenciación de productos en la lechería observamos en el estudio de Jönsson (2005) cómo se valoriza un producto a partir de resaltar supuestos rasgos “pre-modernos”, con toques “nostálgicos” (elementos de ilusión, aunque con cierta realidad), aun cuando el proceso de producción del mismo no conserve ninguno de estos rasgos. Es más, el autor sostiene que aunque de hecho desaparezca la base material de una forma de producción concreta (por ejemplo las lecherías pequeñas), esto no implica que los conceptos asociados a la misma (como un producto natural, artesanal y auténtico, elaborado a partir de la pequeña escala) desaparezcan igualmente, o pierdan su validez como recurso para agregar valor a un producto, analizando el papel del marketing y la publicidad en este proceso.

En la práctica concreta, en un mismo momento histórico pueden coexistir tantas calidades como nichos de mercado (Goldfarb, 2005), haciendo uso de distintos recursos y normas para generar un producto distinto vinculado a, por ejemplo, denominación de origen, orgánicos, procesos artesanales, u *old fashioned*, etc. También debe reconocerse, en contextos globalizados, que las diversas convenciones de calidad presentan distintas posibilidades de portabilidad (es decir, de transportarse a otros territorios) y por tanto resulta más o menos sencillo de transmitir a la distancia, lo cual tiene importantes consecuencias en las conexiones por encima de las fronteras estatales de los complejos agroindustriales globales (Ponte, 2009). Es decir, se producen ciertas convenciones en entornos normativos en los cuales los productores agrarios operan, pero también se registran marcos reguladores más generales y amplios, que tienen incidencia en las denominaciones inmediatas a los productores y en los servicios que intercambian en los complejos agroindustriales.

Para su legitimación, cualquier concepto de calidad debe estar gestionado en sus formas de control y supervisión, respecto de los parámetros que determinan qué cuestiones involucra y cuáles deja fuera. Este proceso, vinculado a la autenticación, usualmente se encuentra a cargo de ingenieros agrónomos en la producción primaria y en el eslabón agroindustrial,

quienes adquieren en este modelo una participación muy relevante como organizadores de calidad.

Esta concepción no debe tomarse como que estos esquemas de calidad son determinados e impuestos por un grupo social, sino que más bien son productos de luchas y negociaciones entre los agentes que participan de una esfera productiva y de consumo específica en un periodo histórico dado. No obstante estas disputas, concretamente los actores y entidades que se encuentran más cerca de la definición e implementación de las condiciones de calidad comienzan a acumular poder en las redes de alimentos, incrementando las diferenciaciones sociales y económicas en la región donde se pongan en marcha. Asimismo debe considerarse que esta concepción afecta no solo las prácticas productivas de los agentes involucrados, sino que también tiene implicancias concretas para las formas de acceso al conocimiento respecto de lo que se considera calidad, la introducción de nuevos sistemas de control de calidad, la presencia creciente de instituciones que regulan este nuevo modelo, el posicionamiento de organizaciones gremiales del sector, los cambios en el mercado de tierras, entre otros.

El establecimiento de estos esquemas de calidad puede ser concebido como una estrategia del gran capital para lograr mayores márgenes de rentabilidad, basados en un producto que presenta características ligadas al lujo y al placer, vinculado a un consumo de alto nivel de ingreso. Así, los altos precios constituyen símbolos de distinción y exclusividad, más allá de un aumento concreto en los costos de los procesos productivos (Boyer y Freyssenet, 2003).

En este sentido, las convenciones de calidad pueden ser consideradas como un mecanismo empresarial para controlar ciertos factores productivos de, por ejemplo, los eslabones productivos agrarios, no necesariamente ejerciendo control a través de mecanismos como la integración vertical o relaciones altamente supervisadas, sino de forma *hands-off*, es decir a la distancia, a partir de proveer especificaciones y convenciones definidas de calidad y las prácticas productivas correspondientes, a agentes intermedios independientes, como proveedores o distribuidores, quienes a su vez lo transmiten y traducen a lo largo de los complejos (Ponte, 2009). En otras palabras, empresas líderes de complejos agroindustriales obtienen o mantienen su posición en una cadena no solo como resultado de su participación dominante en el mercado, sus procesos de innovación dinámica, o de economías de alcance y escala, sino también a través de su “trabajo normativo”³ en torno a la calidad.

Ahora bien, en estos esquemas globales, las mencionadas convenciones de calidad son cada vez más maleables a los intereses del momento del consumo final del producto agrario, abarcando por un lado a los minoristas corporativos y por otro, a los consumidores. Por esto, las grandes cadenas de súper e hipermercados desarrollan sistemas de regulación de estas definiciones y fijan protocolos que deben seguir los productores primarios para colocar su producto en las góndolas (Mardsen, 1997). Debido a su creciente poder de negociación, surgido por el manejo de grandes volúmenes de mercancías y de toda la

³En el enfoque de Ponte (2009), esta normalización pone de relieve la dimensión discursiva de la elaboración de las relaciones comprador-proveedor, basado en un enfoque constructivista del conocimiento y de las capacidades de los proveedores. Es decir que este término se utiliza no en el sentido de “hacer las cosas normales”, o no excepcional, sino que se refiere a un proyecto de re-alienación de una práctica determinada para que se materialice en un estándar o norma.

logística de organización, los minoristas fijan las condiciones de venta, presionan los precios de las materias primas a la baja, consiguen mayores aplazamientos de pagos y mejores condiciones de entrega, entre otros poderes enunciados por Delgado Cabeza y Gabira Álvarez (2006).

Desde los consumidores, se produce una internacionalización y estratificación del consumo, por lo que, a pesar de las amplias diferencias culturales, se comienza a delinear una tendencia de homogeneización internacional del consumo de ciertos bienes alimentarios para grupos sociales similares de configuraciones estatales distintas. De esta forma, el consumo ya no presenta patrones tan distintos entre países o regiones, sino que básicamente se diferencia por la ubicación de los consumidores en el entramado social (Etxezarreta, 2006).

Así pues, una vez enunciadas las principales dimensiones y características de las convenciones de calidad, así como las implicancias y prácticas que conllevan, se vuelve necesario centrar nuestra atención sobre aquellos procesos productivos que enmarcan y permiten la producción bajo estos lineamientos. Dicho de otra manera, debe prestarse atención a las formas que adquieren las relaciones sociales bajo parámetros de calidad entre el eslabón primario y la producción agroindustrial en las formas de producción actuales, analizando el papel que juegan los complejos agroindustriales, así como las implicancias que tienen estas modalidades para la pequeña y mediana producción de materias primas.

1.3 Nuevas formas de coordinación y organización de la producción en complejos agroindustriales

Como se mencionó previamente, en las últimas décadas se produce una creciente integración de distintos momentos del proceso productivo agrícola y agroindustrial a nivel mundial, fenómeno que incide sobre los cambios en las pautas tecnológicas y organizativas de la producción y la distribución de bienes agropecuarios. En función de estas transformaciones es que se comienza a utilizar el concepto de complejos agroindustriales (CAI), no solo en ámbitos académicos sino asimismo en el terreno político por parte de organismos nacionales e internacionales, y es justamente por este creciente uso que se considera necesario recorrer sus diversas conceptualizaciones a lo largo del tiempo.

Más allá de que efectivamente los CAI existen desde la revolución industrial⁴, su definición ha incluido diversos elementos y perspectivas teóricas, desde vertientes que centraban sus análisis en los efectos de la instalación de agroindustrias transnacionales en países “dependientes”, como es el caso de Feder (1984) quien sostiene como tendencia dominante que los pequeños productores, que previamente abastecían el mercado local con alimentos para el consumo doméstico, se ven obligados a producir para la exportación, o sino su destino se vincula a ser expulsados inexorablemente por el proceso de concentración de la propiedad y de la producción, y por tanto, asalariarse. Otros estudios vinculaban la temática

⁴En nuestro país los denominados cultivos industriales del interior, como caña de azúcar, yerba mate y la vid –cultivo trabajado en esta tesis-, han formado parte históricamente de complejos agroindustriales, aunque a fines de la década de los ochenta y principios de los noventa, vinculada a la apertura de la economía y la desarticulación de procesos vinculados a la industrialización sustitutiva de importaciones, han surgido nuevos complejos (lácteos, avicultura, oleaginosas, entre otros) a la par que se reestructuran algunos de los mencionados complejos tradicionales (Teubal y Pastore, 1995).

con el problema alimentario latinoamericano, tomando como base los trabajos de Arroyo (1979), quien argumenta la “muerte” de la agricultura en cuanto actividad en sí misma, para constituirse en un subsector, subordinado en términos de poder económico y de decisión, al eslabón agroindustrial. Un estudio relevante de la época es un texto de Giarraca (1985) quien plantea que, en medio de un contexto de subordinación del campesinado al capital agroindustrial, se observa una fuerte diferenciación al interior de esta categoría, por lo que algunos campesinos se convertirán en “proletarios disfrazados” de la agroindustria, otros lograrán comenzar un proceso de acumulación de capital, mientras los estratos medios se reproducirán en función de las propias dinámicas del cultivo en cuestión, pero también en las condiciones que sus propias luchas sociales y políticas determinen, marcando la importancia y el margen de acción de estos campesinos. Así, reconoce el carácter “situacional” de las configuraciones encontradas en su trabajo de campo, evitando hablar de modalidades de integración que suponen relaciones permanentes y estáticas.

Situado en otra perspectiva, se encuentran los trabajos de Glover (1984) quien plantea que las formas de agricultura de contrato constituyen una coordinación de esfuerzos, asignando responsabilidades y riesgos entre actores iguales, con el objetivo de optimizar la utilización de los recursos productivos. En esta línea Aguilera (1984) sostiene que, aunque es posible observar un desequilibrio entre productores e industriales a favor de éstos últimos –en términos de fijación de precios y de calidad, entre otros–, para conciliar la administración agroindustrial con gestiones campesinas, resulta necesaria una gestión gerencial “sana”, lo que implica separar funcionalmente la propiedad de la dirección, en otras palabras, es decir se vuelve necesario el establecimiento de distintas formas de integración vertical.

Desde otra perspectiva teórica, resultaron de gran utilidad los trabajos de Vigorito (1977), quien sostiene la emergencia de un patrón transnacional de agricultura, vinculando el desarrollo del capitalismo en la agricultura de los países latinoamericanos a los funcionamientos de las economías agroalimentarias que prevalecían en los países dominantes. Al interior de los complejos, el autor identifica núcleos productivos que tienen una alta incidencia sobre la reproducción del complejo en su totalidad, siendo estos núcleos usualmente controlados por empresas transnacionales. En esta misma línea encontramos los trabajos de Teubal (1995) acerca del proceso de internacionalización del capital, analizando el desarrollo del “Tercer Mundo” en función de un proceso global de acumulación a escala mundial.

Adquiere gran importancia en este desarrollo conceptual la tipología realizada por Teubal y Pastore (1995), quienes reconocen distintas modalidades de integración agroindustrial⁵ y plantean que, aunque este proceso resulta multifacético y heterogéneo, necesariamente implica en todas sus modalidades el detrimento en grados distintos de la autonomía relativa de los productores, que pierden crecientemente capacidad decisoria y se diluyen en el marco de las estrategias globales de acumulación capitalista.

⁵Las formas de integración básicas que distinguen estos autores son las siguientes: por propiedad propiamente dicha; contractual o agricultura de contrato; asociativa y cooperativizada vía poder de mercado, cuyo establecimiento dependerá del grado de eslabonamiento productivo de la materia prima agropecuaria, de las características de los agentes del complejo, de los tipos y dinámicas de la demanda de la producción del complejo, de las modalidades y grado de transnacionalización del circuito agroindustrial, de las políticas públicas específicas con influencia en el grado de integración intersectorial, entre otros (Teubal y Pastore, 1995).

El trabajo de Bustamante, Zalazar y Agüero (2008), reconoce diferentes estrategias de integración entre empresa-productor agrícola, sosteniendo que la influencia de los complejos agroindustriales y de las empresas conexas en la producción primaria han incrementado las asimetrías socio-territoriales con consecuencias negativas, aún en producciones con demandas crecientes en marcos de crecimiento económico. De esta forma reconocen un “fenómeno dialéctico” ya que aunque por un lado las agroindustrias en muchos casos implican una cierta asistencia que permite el mantenimiento en la actividad de algunos estratos vulnerables de productores, por otro lado su injerencia en la producción primaria aumenta la dependencia de estos productores, agudizando las asimetrías entre ambos agentes.

En la actualidad, Araújo Filgueiras (2013), siguiendo los planteos de Newby (1983), sostiene que la “integración”, como forma de organizar el trabajo de las agroindustrias brasileñas en general y del tabaco en particular, en realidad constituye una relación de asalariado, un vínculo laboral clásico disfrazado de una pseudo-autonomía del productor. Así, “los integrados” se han convertido en intermediarios de mano de obra, en un empleado más entre otros involucrados en la producción, siendo su corolario extremo la subsunción de los mismos a la empresa contratante y la precarización de todos los agentes involucrados. De esta forma, Araújo Filgueiras (2013) considera que en la gestión, el capital ha introducido innovaciones con dos efectos, que terminan complementándose: por un lado recrudecen la subsunción del trabajo, y por otro, evocan esa misma subsunción para dejar de contratar trabajadores en condiciones de empleados, con sus correspondientes normas de protección laboral. Así, las empresas recurren a distintos eufemismos para contar con el trabajo que requieren para su proceso productivo, pero sin contratar trabajadores.

Resumiendo, más allá de que el establecimiento de estos vínculos sociales implique una disminución de los costos de contratación y uso de la fuerza de trabajo, a la vez que torna más flexible la contratación (las empresas pueden dejar de vincularse con un agente en cualquier momento y sin costos), la mayor ganancia para el capital pasaría por la evasión de derechos laborales, que implican mayores niveles de dominación del capital sobre el trabajo, lo que termina precarizando de forma creciente el factor productivo trabajo. Para el autor entonces no queda margen casi para la autonomía por parte de los integrados, aun a pesar de que la subsunción, en el caso de los pequeños productores, sería más bien formal, no real, por la propiedad de la tierra de estos agentes, y la no división estricta del trabajo que reserva al productor cierto margen de autonomía sobre la producción y el trabajo.

De esta forma, los trabajos, categorías y tipologías mencionadas hasta aquí implican en términos generales una subordinación casi absoluta del eslabón agrícola a la transformación agroindustrial, independientemente de las formas que adquiera esta relación social en cada producción específica. Esta subordinación se presentaría en todos los aspectos inherentes a la actividad: productivos, tecnológicos, financieros, económicos, sociales, etc.

En este punto, consideramos necesario realizar algunas aclaraciones en torno al concepto de CAI, sus implicancias y alcances para esta Tesis. Se destaca en primer lugar que permite el análisis de los espacios productivos como ámbitos de reproducción y acumulación, reconociendo cierto grado de asimetría en las relaciones sociales entre los distintos eslabones que componen la cadena, así como también al interior de cada eslabón (Graciano da Silva, 1994). A diferencia de la visión neoclásica de “sistema agroindustrial”, que acentúa la eficiencia desde una visión netamente empresarial, este concepto permite

observar asimetrías y reconocer la existencia de “núcleos” de poder, que se encuentran en posiciones dominante para estructurar el resto de los momentos productivos, pudiendo así analizar la naturaleza de las relaciones entre los agentes que participan al interior de cada complejo.

No obstante en nuestra perspectiva esta subordinación no se presenta de forma unívoca, ni presenta un carácter total. Por el contrario, esta situación depende en su modalidad e intensidad, del complejo específico que se esté analizando, de su ubicación geográfica, su relación con el mercado internacional, el grado de desarrollo del complejo, la historia económica y política vinculada al mismo, entre otros elementos a tener en cuenta. En este sentido, Martínez de Ibarreta, Posada y Pucciarelli (1994) hacen alusión a casos en los cuales el núcleo agroindustrial no se halla concentrado, mientras que los productores agrícolas tienen cierta capacidad de negociación en la venta de sus productos, a pesar de algunos requisitos que se les imponen. Así, proponen la utilización del concepto de articulación social, que reconoce la existencia de relaciones sociales y económicas desiguales, aunque no por esto modalidades de integración o cuasi-integración caracterizadas por una subordinación absoluta de la agricultura a la actividad agroindustrial. Sostener este argumento conlleva negar o invisibilizar toda posibilidad de negociación por parte de los productores primarios, borrando su capacidad de agencia como agentes sociales (Giddens, 1995).

Desde nuestra concepción, en la relación asimétrica que se establece entre productores e industriales, existe un espacio para la negociación entre las partes que debe ser tomado en cuenta en el análisis de ámbitos productivos agroindustriales. Este espacio es continuamente recreado por los agentes involucrados, con lo cual tampoco es que necesariamente este margen se encuentre libre de luchas y coacciones por parte del eslabón agroindustrial, ni siempre ejerciendo prácticas de negociación por parte de los productores agrícolas, por lo que el mismo debe ser definido en cada situación concreta de cada rama de producción específica. En esta ida y vuelta entre momentos productivos, no solo se intercambian productos, bienes y servicios, sino también -y no menos importantes- valores, percepciones y experiencias de consumo; en otras palabras, la relación social entre productor-agroindustria implica tanto cuestiones materiales concretas, a la par que elementos simbólicos que también constituyen objetos de luchas a definir en el complejo.

A la par, cada CAI tiene rasgos propios, vinculados a su forma productiva global (como el tipo de producto, características del mercado de sus productos, aspectos tecnológicos, etc.), que imprimen ciertas especificidades a su funcionamiento. Así, cada agente que participa de un eslabón del mismo se configura en el entrecruzamiento de estas características más generales, con aquellas formas y prácticas específicas de su posición. De esta forma, se evita la utilización de preconcepciones acerca de una subordinación absoluta del eslabón primario al núcleo industrial, como también la pérdida de especificidad del agro, buscando rescatar los perfiles propios de cada CAI, delineados en función del marco social, tecnológico, económico y político en el que se insertan.

Sin embargo, como tendencia compartida entre los CAI actuales consideramos que el vínculo entre productor-agroindustria se vuelve de vital importancia para la comprensión de las posiciones específicas que ocupen los productores agrícolas dentro del complejo, ya que éstas se configuran, no como elementos aislados y teniendo en cuenta solamente sus características más estructurales, sino también a partir de las relaciones sociales que

establecen entre ambos (Neiman, Bocco y Miranda, 2000). De hecho, en producciones crecientemente exportables puede observarse que las diversas posibilidades concretas de integración con la agroindustria terminan constituyendo un factor relevante de heterogeneización al interior de agentes sociales previamente similares (Alvaro, 2008).

En línea con esta propuesta, como parte del proceso de análisis se consideran ya no solamente el contrato específico entre ambos agentes sociales, y el momento concreto del intercambio comercial, sino también aquellas actividades que se desarrollan a lo largo de cada ciclo productivo, como la fiscalización de labores agrícolas, la asistencia técnica, la entrega de insumos, que resultan aspectos decisivos de los procesos de trabajo en el agro actual, de las condiciones de la producción y del producto resultante del proceso agrario.

En consecuencia, se redefinen las posiciones productivas de los distintos agentes sociales agrarios -como pequeños y medianos productores, campesinos, empresarios integrados, y trabajadores- en un marco donde cristalizan, en momentos concretos, mayores controles globales y formas de negociación local (Steimbregger y Alvaro, 2008). En este contexto las empresas agroindustriales y comercializadoras, buscando una mayor rentabilidad y una participación competitiva internacional, reconfiguran su lógica productiva y comercial, planteando nuevos arreglos organizacionales que implican, entre otros procesos, una profundización del proceso de vinculación vertical con la producción primaria a partir de diversas formas, desarrollando una red de relaciones cada vez más complejas e interdependientes⁶.

Esta relación agrícola-industrial *per se* no resulta novedosa, sin embargo en los últimos años sus características y prácticas han ido transformándose, aunque conservando su pertinencia a las demandas contemporáneas del capital (Araújo Filgueiras, 2013; Flora y Bendini, 2003). En este modelo productivo el gran capital no tiene necesariamente mayor interés en ser el dueño de la tierra⁷, sino que aquello que le resulta trascendente es que el acceso a la materia prima, con características específicas pero cambiantes, se efectúe en tiempo y forma sin afectar ni retrasar su propio proceso productivo. Aquí entran en juego las estrategias empresariales puestas en marcha para abastecerse de la materia prima que reúnan estos requisitos, para lo cual se movilizan esquemas productivos como la calidad, que serán analizados a continuación.

1.3.1 La calidad como requisito de la relación producción primaria-agroindustria

La conformación de un grupo de productores estables, como proveedores de materia prima, involucra necesariamente un proceso de selección/exclusión, que tiende a privilegiar ciertas características y tipos sobre otros, en torno a las formas técnicas y productivas concretas de cada agente primario. En este sentido, un 'novedoso' rasgo de los desarrollos de las últimas

⁶Para Tsakoumakgos (2006) esto termina asemejando en su formación a una sola unidad productiva elemental, sin embargo en este trabajo no se comparte esta visión, ya que aun cuando se profundicen los procesos de articulación, esta forma de organizar el abastecimiento de materias primas y productos agrarios presenta particularidades, que no las iguala a una sola unidad productiva.

⁷El acceso a la propiedad termina inmovilizando una cantidad muy grande de capital, al mismo tiempo que no le permite la flexibilidad que implica la compra de la materia prima a terceros. En esta línea, Mançano Fernandes (2004) sostiene que al capital no le importa de hecho ser el dueño de la tierra, pero sí que el acceso a la misma sea a través de relaciones de mercado, es decir de compra y venta, así para la acumulación capitalista es suficiente que la tierra esté disponible para servir a la lógica rentista.

décadas en la producción primaria, que funciona como barrera de entrada a las modalidades de articulación, es la necesidad de responder a condiciones específicas de calidad, en cantidades y tiempos exigidos por la producción industrial.

Este proceso presenta sus particularidades en el ámbito local, ya que aquellos actores y agencias que controlan las formas diversas de calidad (de forma creciente los minoristas corporativos, pero también el eslabón elaborador) juegan un rol de “portador social” de estos parámetros, que son revisitados continuamente. Esto generalmente les permite a estos agentes la definición de las condiciones de calidad, las maneras de implementarlas, e incluso suelen poseer ciertos márgenes para distribuir riesgos y responsabilidades a los diferentes momentos de cada CAI específico. También suelen ser beneficiarios de los proyectos estatales de desarrollo en términos de infraestructura y asistencia técnica, y suelen ocupar espacios que les permiten establecer estrictos criterios de control de calidad sobre los productores de materias primas, todo lo cual fue analizado por Marsden (1997) y Salete Barbosa Cavalcanti (1999) para el caso frutícola del Valle de San Francisco en Brasil. El autor reconoce que son las grandes firmas las que, a partir de sus modernos establecimientos empaquetadores, transmiten el conocimiento globalizado sobre la demanda de los comerciantes minoristas y los consumidores, acerca del color, tamaño, forma y propiedades de los cultivos.

De hecho, en diversos estudios se reconoce que una de las principales ventajas de implementar formas de articulación entre el agro y la industria se vincula con poder garantizar la cuota de materia prima que requiere la transformación industrial, evitando dejar librado el aprovisionamiento de los insumos necesarios a los vaivenes del mercado, a la par que obteniendo mejores precios de estas materias primas, al disminuir o incluso eliminar la intermediación (Bustamante, Zalazar y Agüero, 2008). Sin embargo, en las últimas décadas, ya no se trata solamente de abastecerse de materia prima, sino de poder determinar y acceder a determinadas cuotas de calidades establecidas, es decir, de contar con una materia prima con rasgos específicos, en función de las características y necesidades cambiantes de la agroindustria. Incluso en algunos cultivos las exigencias de calidad se traducen en protocolos sumamente detallados que adquieren cada vez mayor fuerza a nivel mundial, como es el caso de la introducción de nuevas exigencias de eficiencia y calidad a través de las normas de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) (Steimbregger y Alvaro, 2008).

En este sentido, la compra o venta de bienes no especializados resulta menos azaroso porque los compradores pueden fácilmente encontrar otras fuentes y los vendedores también pueden vender su producto a otros demandantes. Sin embargo, cuando el producto es más específico, de manera tal que puede perder parte de su utilidad cuando se lo destina a un fin que no es aquel para el cual fue producido, su proveedor queda en cierto sentido “atado” a la transacción específica para la que fue producido (Williamson, 1979).

Así, el dominio creciente de estos criterios de calidad, y las formas concretas de aplicarlos por parte de la agroindustria, han tenido importantes consecuencias en las características y relaciones productivas de los CAIs. Por ejemplo se flexibiliza la vinculación productor-agroindustria, ya que el número de productores abastecedores de materia prima puede variar de acuerdo a las tendencias de los precios internacionales, al volumen producido por la propia empresa industrial integrada, y a las demandas y consumos variables. Igualmente, el proceso de supervisión e intervención técnica agroindustrial es generalmente

acompañado por una intensificación de los ritmos de trabajo en las explotaciones pequeñas y medianas, para poder responder a las normas de calidad que exige este eslabón.

Esta situación de subordinación de los pequeños y medianos productores aumenta en la medida en que, a partir de nuevas reglamentaciones, se prohíben prácticas que previamente eran comunes en las explotaciones agrarias (sobre todo actividades de autoconsumo, como tener gallinas o huerta en la misma finca que el cultivo a vender). Así, el consumo de los productores se re-direcciona en forma directa al mercado, provocando cambios en las formas de vida de las familias rurales (Alvaro, 2008, 2012; Steimbregger y Alvaro, 2008). Asimismo, se ajustan los tiempos de sincronización entre la entrada al mercado, la maduración y la calidad del producto agrario, lo que resulta un elemento crucial para la participación en estos complejos productivos globales, ya que el mismo debe llevar en condiciones adecuadas a la mesa del consumidor. Paralelamente, el afianzamiento de las modalidades de articulación entre los productores primarios y la agroindustria contrae la posibilidad de construir movimientos hacia una alguna actividad cooperativa de elaboración y/o comercialización (Marsden, 1997).

De esta forma observamos que la noción de calidad se integra en las relaciones productivas, ya no como un atributo exclusivamente del producto, sino como un factor constitutivo de nuevas relaciones sociales que reorganizan los territorios agrarios. En este sentido, se recupera esta noción, ya no solamente como productora de convenciones, sino también en relación a modificaciones en las prácticas concretas de los agentes sociales involucrados en estos procesos productivos. En otras palabras, en las reestructuraciones agrarias acontecidas, la noción de calidad ha tenido implicancias en las prácticas concretas en torno a la producción y al trabajo de los productores primarios que comienzan a establecer vínculos, más o menos estrechos, más o menos flexibles, con las agroindustrias procesadoras, comercializadoras y/o distribuidoras.

1.4 Reconfiguraciones en la organización del proceso de trabajo agrícola

Los mencionados procesos de reestructuración afectan las formas y características del trabajo en la agricultura en diversas direcciones, entrando en juego cuestiones como el alcance de los procesos de la globalización, los marcos reguladores del trabajo, la organización de la producción, los mayores requerimientos vinculados a convenciones de calidad, entre otros. Esto no implica que se genere una estructura totalmente novedosa, sino más bien que se combinan elementos de formas pasadas con especificaciones actuales.

De hecho, el trabajo agrícola se ha caracterizado históricamente por altos niveles de informalidad y precariedad, reforzados como consecuencia de los procesos de flexibilidad laboral, afectando tanto al mercado como al proceso de trabajo, con el objetivo de sostener la acumulación de capital de las producciones involucradas. La incorporación de tecnología y de nuevos procesos resquebraja la imagen de una mano de obra no calificada e indiferenciada que el sector presentaba, donde se caracterizaban los conocimientos como tradicionales y empíricos, sin reconocerse calificaciones a los trabajadores. De hecho, la mano de obra con nuevos conocimientos y formas de trabajo se constituye como un elemento necesario e imprescindible para el desarrollo y mantenimiento de los procesos de reestructuración encarados, como por ejemplo los requerimientos de calificaciones y competencias en torno a la poda en verde en la fruticultura rionegrina (Bendini y Pescio, 1996).

En ciertos casos se comienza a alterar la demanda cualitativa de mano de obra y consecuentemente, el perfil de los trabajadores del sector, aunque esto no siempre trae aparejado una modificación en las modalidades y niveles de remuneración (Quaranta, 2003). Otro elemento a tener en cuenta se vincula a la segmentación de los mercados de trabajo a partir del género, la ciudadanía o la etnia, construyendo trabajadores más vulnerables y dispuestos a aceptar peores condiciones de trabajo, y generando procesos como la feminización de la mano de obra (Lara Flores, 1998; Long, 1996). Este elemento permite flexibilizar aún más la organización del trabajo requeridas por las características de mercados de consumo de alta exigencia y variabilidad. En este mismo sentido, se recurre a la tercerización del trabajo, y a la expansión del contratismo de servicios, aumentando así la externalización de tareas, con el objetivo de disminuir los costos totales y simplificar la gestión de la mano de obra, al permitir una fuerte concentración de trabajadores para momentos concretos del proceso productivo por un periodo breve, como la cosecha (Neiman M, 2010).

Paralelamente, el trabajo familiar en las explotaciones agrícolas también sufre modificaciones en sus formas, configuraciones y características (Neiman, 2010a). En esta línea, se reconoce como tendencia generalizada en diversas producciones un desplazamiento del trabajo familiar, y su reemplazo tanto por la externalización de gran parte del proceso productivo, como por el empleo de trabajadores asalariados (Craviotti, 2000; Gange, Mosciaro e Iorio, 2013; Neiman, 2010b; Neiman M, 2010;). Estas transformaciones suelen ser explicadas a partir de la incorporación de tecnología, cambios en el proceso productivo, o incluso el reemplazo de sistemas productivos –el caso de la sustitución de la fruticultura por la producción forestal en el Delta, generando la desintegración de la unidad productiva familiar típica de la zona (Galafassi, 2001)–, la reconfiguración del papel del Estado en la esfera económica, y cambios societales más generales. Incluso, se reconoce que el propio trabajo del productor sufre alteraciones, reforzando un rol más bien gerencial, que no necesariamente implica la realización del trabajo físico (Craviotti, 2000), proceso que Gras y Hernández (2009) identifican como una tendencia creciente a la “managerialización”.

Como se mencionó previamente, una característica de estos procesos de reestructuración atravesados por requerimientos de calidad es la puesta en marcha de formas alternativas de ejecutar una tarea, demandando calificaciones diferentes por parte del trabajador, e imponiendo distintas condiciones de trabajo.

Ahora bien, ¿cómo juega la calidad en los procesos de trabajo? Primeramente, debe considerarse que aquellos actores y entidades que se encuentran más cerca de la definición e implementación de los parámetros de calidad⁸ comienzan a acumular poder en las redes de alimentos. La definición construida de la calidad remarca algunos parámetros de valor en los alimentos, como la autenticidad, el exotismo, la frescura, las formas perfectas, desacreditando otros. Estos lineamientos finalmente terminan reforzando la misma lógica que los originó y conducen a un incremento de las diferenciaciones sociales y económicas en las regiones productivas locales (Mardsen, 1997).

⁸Un ejemplo de estos requisitos de calidad es la exigencia de trazabilidad de un producto, es decir, que el consumidor pueda “seguir” el desarrollo del producto comenzando con los productores primarios, luego por los canales de almacenamiento y distribución, aplicando sistemas de control de calidad a lo largo de toda la cadena de producción y comercialización (Gutman, 2000).

Específicamente en torno al trabajo, los parámetros de calidad pueden incluir tareas y actividades que previamente no se realizaban, o que se consideraban secundarias como ciertas “tareas en verdes” sobre la vid (Neiman y Bocco, 2001); asimismo pueden incluir modificaciones en las maneras concretas de realizarlas, como por ejemplo los protocolos de uso de pesticidas y herbicidas sobre la fruta para evitar los riesgos biológicos sobre la salud (Marsden, 1997). Otros estudios afirman que a pesar de la creciente aplicación de programas de certificaciones vinculados a la calidad del producto agrícola, en el espacio local esto no se traduce en mejoras en términos del trabajo, ya que los trabajadores terminan trabajando mayor cantidad de horas, por un menor pago, desempeñando tareas sofisticadas sin reconocimiento, a través de contratos temporales, ofreciendo menos resistencia política y experimentan nuevas y más avanzadas formas de control (Bonanno y Salete Barbosa, 2011). Es decir que la producción de calidad, aunque conlleva una gran dependencia respecto de las cualificaciones obreras y las implicaciones en el trabajo de la mano de obra, se mantiene, e incluso se profundiza, la flexibilidad y precariedad más clásica de los mercados de trabajo agrícolas (Pedreño Cánovas, 1999).

El trabajo familiar también sufre reconfiguraciones a partir de la aplicación de convenciones de calidad, como exhiben estudios acerca de la producción frutícola desde hace varias décadas en el Alto Valle de Río Negro (Alvaro, 2008; 2012). En este caso, el trabajo familiar decrece en un contexto de crecientes requerimientos de calidad y sanidad establecidos por el eslabón comercializador del complejo. No obstante, a pesar de estos datos, se observa que la calidad lograda en pequeñas y medianas unidades productivas se refuerza justamente por la presencia de un productor chacarero que interviene en el proceso productivo como fuerza de trabajo con calificaciones de oficio acumuladas. Así, aunque el productor continúa participando en la organización productiva agrícola, no necesariamente lo hace de la misma forma que en el pasado: en la actualidad Alvaro (2012) distingue comportamientos diferenciales de gestión. En otras palabras, aunque con modificaciones, algunos productores pequeños y medianos logran insertarse en los esquemas de producción de bienes agrícolas de calidad.

De esta forma, a lo largo del recorrido conceptual realizado, se colocan las bases a partir de las cuales se piensa en esta Tesis la organización del trabajo de los pequeños y medianos productores vitivinícolas de la zona alta del río Mendoza. En esta trama se entrecruzan ciertas características propias del ámbito agrario como espacio de producción y trabajo, los procesos de reestructuración agrícola acontecidos a nivel global, junto a las respuestas locales generadas por los agentes sociales en el territorio, sus estrategias, organizaciones colectivas y las políticas estatales que circunscriben sus ámbitos de prácticas concretas.

En este contexto, las relaciones sociales que se establecen al interior del CAI vitivinícola se transforman y adquieren nuevas características, como supervisiones directas y constantes a lo largo del año, búsqueda de parámetros de calidad específicos respecto de la materia prima, todo lo cual acarrea consecuencias sobre la propia producción de los pequeños y medianos productores. Desde nuestra perspectiva, estos mismos agentes no se encuentran ni en una situación de subordinación total a los lineamientos y exigencias de las bodegas, pero tampoco se trata de un intercambio entre agentes iguales, que comercian libremente. Más bien, consideramos que la agroindustria establece parámetros, que son cambiantes a lo largo del tiempo en función principalmente de la demanda de vinos que tengan, más rigurosos en torno al cultivo de uvas destinadas a los segmentos de calidad, a la vez que el

pequeño y mediano productor mantiene cierto margen de estrategias respecto de su propia explotación, en lo que atañe a la organización de la producción y el trabajo dentro de la misma.

Por último, vale destacar el papel que juega la calidad en estas relaciones sociales, cristalizando (en el sentido de que intersecta, no como algo estático) características distintivas de los productos agrarios, estableciendo una normalización acerca de lo que es valioso en un momento dado (la salud, la estética, lo *light*, lo *old-fashion*), e incluso introduciendo transformaciones en el propio proceso productivo, al incorporar tareas y actividades que deben materializarse en el bien agrario final.

En definitiva, teniendo en cuenta todo lo mencionado hasta aquí, se procederá al análisis de la organización social del trabajo puesta en marcha por la pequeña y mediana producción de uva de la zona alta del río Mendoza, en el marco del establecimiento de estrechos vínculos sociales con las bodegas, en un segmento productivo específico atravesado por esquemas de calidad, asociado a complejos agroindustriales globalizados.

Capítulo II Cuestiones metodológicas. Desanudando el problema de investigación

Sobre la base del camino conceptual recorrido en el capítulo anterior, se expone en este apartado la problematización que resulta el puntapié inicial de esta Tesis, los objetivos que la misma persigue, y las estrategias metodológicas que se consideran adecuadas y posibles para responder a la pregunta principal de este trabajo: ¿cómo resuelven la producción y el trabajo los pequeños y medianos productores de uva de la zona alta del río Mendoza?

En el marco de una economía crecientemente globalizada, y de la intensificación de los intercambios de flujos de capitales, mercancías, informaciones, e incluso formas de consumir, la vitivinicultura de Argentina, con su eje de lanza en la provincia de Mendoza, comienza un periodo de fuertes reestructuraciones a fines de la década de los ochenta y principios de los noventa del Siglo XX. Estos procesos, que se asociaron inicialmente a fuertes inversiones –tanto nacionales como transnacionales–, procesos de desregulación de los mercados, e incorporación de nuevas tecnologías, se tradujeron en formas reconfiguradas de organización de la producción y el trabajo.

Esta reestructuración implicó un cuestionamiento al modelo productivo vigente hasta ese momento –denominado “productivista” –, y su sustitución, desde nuestra perspectiva en segmentos específicos, por un modelo regido por convenciones y prácticas de calidad, que plantea pautas más flexibles de producción, orientado a la elaboración de productos diferenciados, en un contexto de intensificación de las exportaciones (Neiman, 2003; Neiman y Bocco, 2001). Esta dinámica de producción encuentra una correspondencia favorable en los procesos de apertura económica y desregulación estatal a nivel provincial y nacional ocurridos a partir de la década de los setenta, en un contexto de reforma neoliberal del Estado. Entrando en la segunda década del Siglo XXI, aunque las condiciones políticas, económicas y sociales en que se desenvuelve la producción han cambiado notoriamente, este sector de calidad, con continuidades y rupturas, ha logrado consolidarse como un sector específico dentro de la producción de vinos a nivel nacional.

Los cambios estructurales acontecidos en este ámbito específico de la vitivinicultura incidieron diferencialmente en los agentes productivos involucrados en este escenario, reforzando tendencias históricas a la exclusión de un gran número de pequeños y medianos productores, y profundizando las condiciones de inseguridad laboral de los trabajadores rurales, a la vez que intensificando la presencia de grandes capitales tanto en la producción primaria, como en la etapa de elaboración de vino.

En este contexto, los pequeños y medianos productores vitivinícolas, que logran permanecer en la actividad insertos en los esquemas de producción de calidad, desarrollan respuestas heterogéneas a las exigencias asociadas a estas convenciones. Dada la relevancia conceptual, y empírica, pero sobre todo social del fenómeno, es de gran importancia conocer de qué manera estos cambios interpelan la composición y organización social del trabajo en este segmento de productores.

En la trama descrita se plantean entonces una serie de interrogantes que motivan la investigación: ¿cómo se dan las prácticas productivas dominantes bajo el mencionado esquema de la calidad?; ¿cómo resuelven los productores pequeños y medianos su integración a este modelo productivo y a la cadena agroindustrial?; ¿de qué modo estos

vínculos con la agroindustria afectan la organización social del trabajo de estos pequeños y medianos productores?; ¿de qué manera estos productores pequeños y medianos combinan el trabajo familiar y el no familiar para llevar adelante el proceso productivo vitícola?.

A medida que se vayan delineando las relaciones sociales establecidas con la agroindustria, sus márgenes y exigencias, y paralelamente las formas de organización del trabajo puestas en marcha por la pequeña y mediana producción vitivinícola, se articularán estos hallazgos empíricos con los marcos analíticos más amplios que nos permitan iluminar los procesos de reestructuración agraria en el capitalismo globalizado, cristalizados, de formas heterogéneas y contradictorias, en las transformaciones específicas de una producción agrícola local.

2.1 Objetivos

Ante todo, el objetivo general de este proyecto de investigación consiste en comprender las formas que asume la organización social del trabajo en la pequeña y mediana producción vitivinícola en la zona alta del río Mendoza desde principios de los años noventa, en relación a las convenciones y prácticas de calidad, entendidas como una dimensión que forma parte de la reestructuración productiva agrícola más amplia.

Este propósito general será abordado a partir de los siguientes objetivos específicos:

1. Dar cuenta de las características y dinámicas que asume la relación social establecida entre el eslabón agroindustrial, y los pequeños y medianos productores en torno a la compra-venta de uva en segmentos de 'calidades'.
2. Examinar las particularidades que asume la organización social de la producción en la pequeña y mediana producción vitivinícola bajo esquemas productivos regidos por las 'calidades'.
3. Especificar qué características asume en estos establecimientos la inserción del trabajo familiar, considerando tareas desempeñadas, miembros de la familia ocupados, tiempo de ocupación.
4. Definir las particularidades que asumen en estas explotaciones la inclusión del trabajo no familiar –tanto permanente como transitorio–, según tareas desempeñadas, requerimientos de calificaciones y competencias, sistemas y niveles de remuneración, y formas de involucramiento.
5. Analizar las relaciones de trabajo que se establecen entre el trabajo familiar, el trabajo no familiar, y el propio rol del productor en las pequeñas y medianas explotaciones de uva de calidades, observando cambios y continuidades en sus características y dinámicas.

2.2 Diseño y estrategias de investigación

Teniendo en cuenta los objetivos enunciados, se plantea un diseño de investigación cualitativo, planteando una postura activa y sistemática para romper con la pasividad empirista que reconstruye las presunciones del sentido común. Debido a que existe una diversidad de formas de acercarse a la realidad y comprenderla, no puede hablarse de una única forma legítima de hacer investigación cualitativa. Sin embargo, esto no implica dejar de dar cuenta de cada uno de los momentos del proceso investigativo: cómo se realizó la selección y recolección de datos, su transcripción y análisis, la justificación del muestreo,

entre otros (Vasilachis, 2012). Así pues, a continuación se traza un conjunto de etapas o momentos, presentados en forma separada, lineal y secuencial, aunque efectivamente hayan sido concebidos como procedimientos superpuestos y simultáneos, al ser pensados en conjunto, y haberse influenciado mutuamente. Es decir que aunque se exponga un diseño de investigación con diferentes partes constitutivas, respetando un orden que destaca la lógica propia del proceso, no es necesariamente la secuencia temporal y concreta que de hecho adquiere la investigación en su puesta en marcha y desarrollo (Mendizabal, 2012; Sabino, 1996).

Concretamente, la metodología cualitativa planteada es concebida como contextual y subjetiva, no representativa en un sentido estadístico, siendo imposible aislarla de presupuestos de orden filosófico, ético, político, teórico, que atraviesan cualquier proceso investigativo, y sobre los cuales el investigador debe ser reflexivo, observando su propia subjetividad (Bourdieu, 2003; Vasilachis, 2012). De esta forma, estos presupuestos, históricos y situados, deben ser examinados críticamente y continuamente revisados en relación con la propia experiencia de investigación.

Debido a que se busca captar la complejidad de las formas de organización del trabajo de la pequeña y mediana producción vitivinícola, recuperando las prácticas de los productores, se considera al estudio de casos como la estrategia de investigación pertinente, ya que permite captar estos procesos en su escenario concreto, de forma holística y contextual (Neiman y Quaranta, 2012). En este sentido, la estrategia metodológica está fundamentada no sólo en que se presenta como adecuada a la hora de responder a interrogantes destinados a profundizar en “cómo” y “por qué” ocurren determinados fenómenos, sino que además permite captar la globalidad de un fenómeno y sus significados en contextos “naturales”, es decir, en los espacios mismos donde estos se producen y toman sentido (Yin, 1994).

A través de esta estrategia de investigación se busca producir generalizaciones analíticas, cuya base es la replicación de los resultados en sucesivos casos hasta alcanzar el criterio de saturación teórica⁹. Es esencial para el correcto desempeño de los procedimientos de replicación una cuidadosa definición de los criterios de selección de los casos en función de los intereses conceptuales y temáticos, y del alcance que se pretende otorgar a los resultados de la investigación.

Siguiendo el modelo aportado por Yin (1994), de los posibles tipos de diseños dentro de esta estrategia de investigación, se ha elegido el de casos múltiples holísticos, que posibilita la construcción y desarrollo de teoría. Este diseño permite, a partir de diversas instancias de comparación, extender los resultados empíricos hacia fenómenos de similares condiciones y niveles más generales de teoría, es decir, permite la comprensión de las causalidades “locales” y su generalización analítica en términos conceptuales y empíricos (Neiman y Quaranta, 2012).

De esta forma, nuestro recorte problemático se focaliza en los pequeños y medianos productores vitivinícolas, sus formas de organizar la producción y el trabajo, situándolos en

⁹Este punto está constituido por el momento en el cual las observaciones adicionales no conducen a comprensiones complementarias sobre el fenómeno estudiado, es decir los datos comienzan a ser repetitivos y no se logran aprehensiones novedosas relevantes para la investigación. Por supuesto que esta saturación no conlleva la consideración de todos los casos disponibles, ni tampoco implica necesariamente la realización de un estudio de *Grounded Theory* (Glaser y Strauss, 1967).

sus condiciones concretas de producción, teniendo en cuenta sus vinculaciones, a veces contradictorias y conflictivas, otras colaborativas, con el capital agroindustrial, las regulaciones sectoriales públicas, las innovaciones tecnológicas y de gestión, entre los principales aspectos intervinientes.

Aquí, el estudio de casos implica una estrategia cualitativa flexible enriquecida con elementos cuantitativos, articulando elementos cualitativos con datos secundarios y la cuantificación de ciertas dimensiones productivas y económicas, aunque con la preeminencia de los primeros. Entendemos que los ambos métodos se complementan, poniendo en tensión realidades subyacentes y permitiendo dar cuenta de la complejidad de las dimensiones involucradas en el presente estudio.

Específicamente, se propone la elaboración de un análisis cuantitativo contextual de la situación del sector vitivinícola, basado en datos estadísticos diacrónicos de los agregados macro-sociales, identificando heterogeneidades y tendencias estructurales en el sector. Para esto, se recurre tanto a trabajos de investigación existentes como a información secundaria¹⁰, principalmente de censos nacionales (Censo Nacional Agropecuario (CNA) 1988, 2002 y 2008; Censos Vitícolas Nacionales (CVN) 1936, 1945, 1968, 1979 y 1990, y dos Actualizaciones del Registro Nacional de Viñedos), encuestas y relevamientos provinciales (Estadísticas Económicas del Sector Agropecuario elaboradas por la DEIE), e informes estadísticos sectoriales, como los del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV)¹¹. Con esta información se busca enunciar los lineamientos y aspectos generales de la producción vitivinícola de la provincia, para luego desagregar, en la medida de lo posible, la información para el recorte territorial de la presente Tesis. Para observar esto se toman en consideración aspectos como cantidad y evolución de explotaciones vitivinícolas; volúmenes de producción alcanzados; destinos de la materia prima, conexión con la etapa de procesamiento agroindustrial, entre otros. Asimismo se realizó una amplia revisión documental, fundamentalmente en suplementos de periódicos y páginas web especializadas en vitivinicultura, identificando aquellos elementos que constituyen el marco productivo, económico y político del estudio realizado.

Para abordar aspectos que no pueden ser apreciados por la vía del análisis estadístico, se recurre entonces a la generación de datos cualitativos, utilizando como técnicas de recolección entrevistas no estructuradas y semi-estructuradas, como también instancias de observación directa.

Las entrevistas adquirieron distintas formas y modalidades de acuerdo a las posibilidades de acceso al terreno, al vínculo concreto con el agente entrevistado, a las condiciones específicas del día y momento de la realización de la entrevista en particular, así como de la propia predisposición y apertura de los entrevistados, y del *rapport* construido durante la situación de entrevista. En todo momento, *a priori* se aseguró la confidencialidad de los datos provistos por los entrevistados, y *a posteriori*, se procedió a la escritura de notas de campo vinculadas a las condiciones concretas de realización de cada entrevista, cómo se

¹⁰Siempre que se hace uso de datos de fuentes secundarias, se debe tener en cuenta que “la calidad de la fuente y la medición de los indicadores acota, por no decir limita, el margen de conclusiones teóricas que es válido conferir” (Sautu, 2003: 65).

¹¹Se advierte que las unidades estadísticas de los distintos relevamientos no son las mismas, lo que se tendrá en cuenta al momento de cruzar y analizar los datos.

accedió a la misma, las sensaciones percibidas por la tesista, entre otros elementos pertinentes. Concretamente, las entrevistas se aplicaron a los siguientes agentes: a informantes claves, a productores vitícolas, y a bodegueros o empleados de bodegas.

Se decidió la aplicación de entrevistas no estructuradas para interpelar a los informantes claves, incluyendo a técnicos locales conocedores de la zona, proveedores de insumos de las principales agroquímicas de la zona, y representantes de instituciones públicas y privadas vinculadas a esta producción en la zona estudiada. Específicamente, se los interrogó acerca de sus propias perspectivas en relación a la situación de la pequeña y mediana producción de vid, y de forma más general acerca de continuidades, cambios y dinámicas percibidas del sector vitivinícola del área bajo estudio. En estos casos, se los contactó a partir de redes de vínculos personales previos de la propia tesista.

Respecto de los productores, se construyeron entrevistas semiestructuradas, basadas en un guion temático (Valles, 1999) cuya aplicación se planteó como flexible y cambiante de acuerdo a las situaciones concretas. La misma contiene los siguientes temas y subtemas: i. los objetivos y el destino de la producción, la noción de calidad en la vid, los procesos involucrados para lograrla, las exigencias, tensiones y conformidades de la relación social con la agroindustria; ii. la estructura productiva de la explotación, es decir, los medios y métodos para lograr la producción de la uva, ahondando en el conocimiento del manejo de los recursos productivos y económicos, las tecnologías utilizadas, las labores culturales implementadas; y iii. las formas de organización social del trabajo, es decir, las combinaciones de trabajo familiar-no familiar puestas en marchas, profundizando en las propias actividades y roles del productor dentro de la misma.

Ahora bien, los criterios de selección de los casos se encuentran definidos en función de los intereses conceptuales, del diseño metodológico propuesto y de las posibilidades económicas de recursos disponibles; así, la selección de los productores a entrevistar tuvo como base una definición operacional de pequeño y mediano productor¹², que abarca a aquellos productores agropecuarios que dirijan una explotación agropecuaria en la que se cumplan las siguientes condiciones:

- El productor trabaja en la misma, ya sea en actividades manuales, o en tareas de gestión y administración;
- Puede emplear trabajadores no familiares de forma permanente;
- Posee una explotación con una superficie total no mayor a 25 hectáreas¹³.

¹²Para esta Tesis se opta por una definición empírica de pequeña y mediana producción por considerar que este abordaje nos brinda un conocimiento más acorde a las características del agente social estudiado. En este sentido, las múltiples definiciones de Agricultura Familiar, más allá de sus diferencias y matices, acentúan la presencia y el peso del trabajo familiar en la unidad productiva. En nuestro caso, la importancia de las tareas manuales ejecutadas estacionalmente, como la poda, y principalmente la cosecha, se realizaron históricamente recurriendo a importantes cantidades de trabajadores no familiares. Así, nos planteamos abordar de forma inductiva la relación entre familia y explotación en nuestra Tesis de Doctorado, para conceptualizar este fenómeno en nuestro caso de estudio.

¹³A pesar de que la superficie no es considerada como un indicador que discrimine tipos sociales, se observa una relación entre el tamaño y las posibilidades de acumulación, por lo que se establece un límite superior de extensión, siguiendo la propuesta para la zona estudiada de Obschatko, Foti y Román (2007). Esta delimitación permite que primen explicaciones que den cuenta de la diversidad de este universo productivo, más que buscar definir analíticamente un tipo social agrícola.

Sumado a estos elementos, se tuvo en cuenta que las explotaciones estuvieran situadas dentro del recorte territorial que se especificará en el siguiente apartado; que el principal cultivo sea la vid, pudiendo tener otros cultivos pero reconociendo a la uva para elaboración como la actividad más importante de la explotación; y finalmente, debido a que se puso el eje del análisis en aquellos productores vitícolas insertos en esquemas de calidad, la uva cultivada debe pertenecer de forma mayoritaria¹⁴ a variedades consideradas de alta calidad enológica¹⁵, debido a que la estructura varietal se constituye como un requisito necesario para insertarse en el modelo productivo de calidad vigente¹⁶. En conjunto, estos fueron los elementos operativos considerados para entrevistar a un productor. No debe confundirse el pequeño y medianos productor vitivinícola aquí construido con productor familiar, ni con un productor de subsistencia; por el contrario estos productores pequeños y medianos hacen referencia a explotaciones integradas, en distintos grados, al mercado: de insumos, laboral, financiero, y con una producción orientada a la venta, formando parte de un complejo agroindustrial de escala global, donde se ubican como proveedores de materia prima para una agroindustria de calidad.

Por otro lado, para decidir la cantidad de productores a entrevistar, se aplicó un criterio de muestreo teórico, con lo cual las unidades que conforman el trabajo de campo se deciden a medida que se avanza en el trabajo de investigación.

Paralelamente, se aplicó una entrevista semiestructurada a bodegueros, y/o a empleados de bodegas que se desempeñen en áreas vinculadas a la compra de uva a terceros. Para la selección de las bodegas a entrevistar, se tuvo en cuenta aquellas bodegas¹⁷ enunciadas como compradoras de materia prima por los propios productores en la primera visita al campo, aunque en este caso no necesariamente debían pertenecer a la zona bajo estudio. Sin

¹⁴Esto implica que en aquellas explotaciones con uvas de diversos tipos de calidades enológicas, la superficie cultivada con variedades de alta calidad debe ser mayor en forma relativa a la cultivada con otras variedades, es decir abarcar el 50% o más de la producción total.

¹⁵De acuerdo a la clasificación elaborada por el INV, las uvas tintas consideradas de alta calidad enológica son: Malbec, Cabernet Sauvignon, Syrah, Merlot, Pinot Negro, Tannat, Bonarda, Tempranillo, Cabernet Franc y Barbera; y las uvas blancas consideradas de alta calidad son Chardonay, Sauvignon Blanc, Viognier, Torrontés Riojano, Semillón, Sauvignonasse, Ugni Blanc, Chenín, Pedro Giménez. Por otro lado, las uvas para vinificar consideradas no varietales son Cereza, Criolla, Moscatel Rosada, Aspirant Bouchet.

¹⁶En este sentido, no se distinguió en un primer momento la antigüedad del viñedo, por considerar que tanto los viñedos más recientes como aquellos centenarios son aceptados en estos esquemas, e incluso en muchos casos se privilegia la búsqueda de viñedos de mayor antigüedad al concebirllos en mejores condiciones para lograr altos niveles de calidad de la uva.

¹⁷Como requisito necesario estas bodegas debían de tener alguna línea de vino varietal, a la vez que debían comprar parte de su materia prima a productores terceros, es decir que no debían lograr el autoabastecimiento. Al recurrir a aquellas bodegas mencionadas por los mismos productores, estos requisitos se encontraban cubiertos. En este sentido, las bodegas entrevistadas de tamaño pequeño o mediano producen en general líneas vinculadas a las convenciones de calidad y destinadas casi en su totalidad a la exportación, pero en los casos de bodegas grandes las mismas no solo se dedican a este segmento, sino que además poseen líneas no varietales y gran presencia en el mercado nacional, lo cual no inhabilita su inclusión dentro de este trabajo. De esta manera, se busca eludir algunas determinaciones halladas en la bibliografía respecto a que o se pertenece a la producción de calidad, o se pertenece a segmento de vino base sin reconocimiento varietal, ya que pueden, y de hecho lo hacen, convivir en una misma unidad productiva agroindustrial.

embargo, la totalidad de las bodegas enunciadas en las entrevistas se encontraban en esta zona, lo cual puede explicarse por una situación sanitaria acontecida a partir del año 2009¹⁸.

Estas entrevistas se encuentran atravesadas por tres grandes temáticas: por un lado, y a modo de introducción se preguntó por algunas características de la bodega relevantes a la temática aquí estudiada (porcentaje de uva elaborada comprada a terceros, quintales/botellas producidos en la última campaña, líneas elaboradas de vino, destino de la producción); luego se indagó en cuestiones vinculadas a la calidad, teniendo en cuenta no solo aquello que consideran calidad en la uva y en el vino en la actualidad, sino también las prácticas que llevan adelante para lograrla en cuanto a producción primaria, mano de obra y elaboración de vino. Finalmente, se profundizó en las formas de vincularse con productores de uva independientes, es decir, la cantidad de productores a quienes les compran uva, el tipo de uva que buscan, las tareas y exigencias que les plantean, las formas de negociar, entre otros elementos.

2.3 Recorte Territorial

El recorte espacial de esta Tesis se enmarca en la denominada zona alta del río Mendoza, que comprende los departamentos de Maipú y Luján de Cuyo. Esta área—que de un total de 50.000 hectáreas, aproximadamente 16.000 se destinan al cultivo de la vid—, resulta un territorio donde históricamente tanto la producción de vid, como la elaboración de vinos han tenido una importancia fundamental¹⁹, lo cual no se reduce exclusivamente a una dimensión económica²⁰, sino que también abarca cuestiones sociales. En efecto, se trata de una zona dinámica donde los productores, aunque heterogéneos, están altamente integrados bajo esquemas de calidad a las bodegas, a la compra de insumos y a la comercialización de su producción. Respecto de la calidad, debe mencionarse que el departamento de Luján de Cuyo cuenta con su propia Denominación de Origen Controlada (DOC)²¹, evidenciando el establecimientos de programas de calidad detallados, fuertemente regulado en cuanto a

¹⁸A partir del año 2008 se introdujo en la zona bajo estudio una polilla denominada *lobesia botrana*, que no tenía presencia en la vitivinicultura local, con lo cual se dispuso una alerta fitosanitaria y se implementaron una serie de medidas de prevención (para mayor información ver la Resolución 362/09 del SENASA). En este sentido, se estableció una fuerte restricción de movimiento hacia fuera del área controlada (que comenzó en Maipú pero terminó afectando a los oasis productivos Norte y Este) de vid, equipos y envases usados que pudieran transmitir la plaga, con lo cual los productores de vid no pudieron vender su producto, en caso de tener la posibilidad, a bodegas ubicadas fuera de su misma área de producción.

¹⁹Distinto de otras zonas, como el Valle de Uco donde la implementación de nuevas tecnologías de riego ha sido un elemento indispensable en la expansión del cultivo de vid.

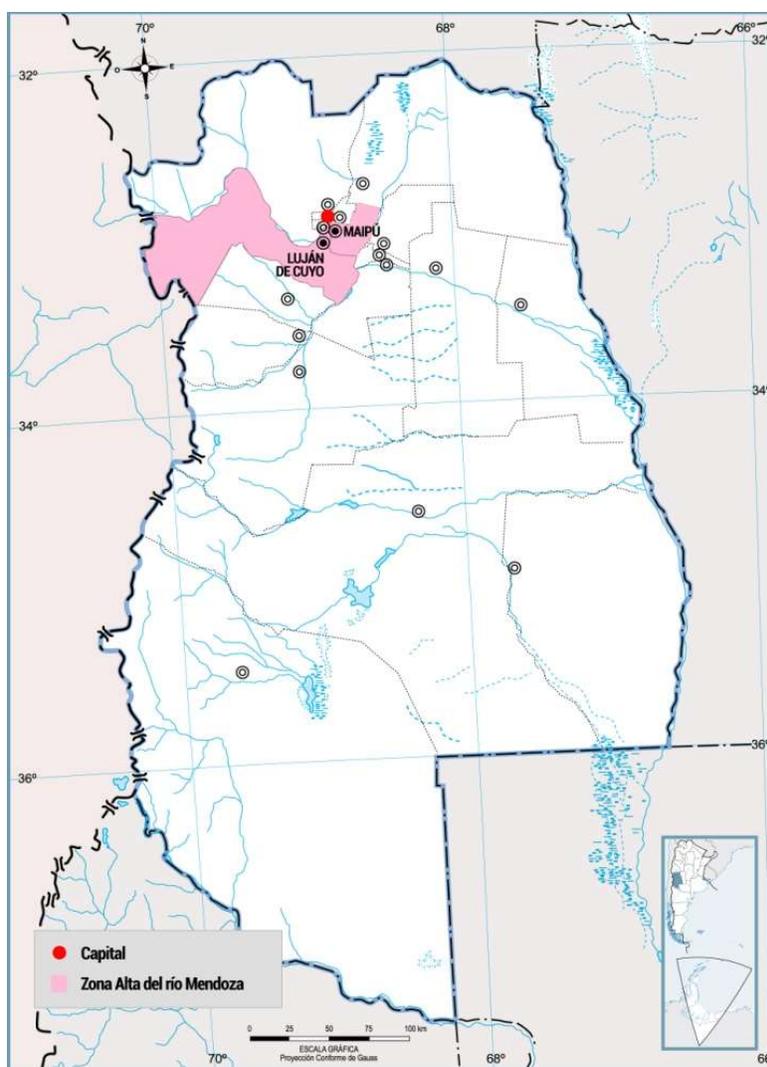
²⁰Según el CNA (2002) en Maipú y Luján de Cuyo, el 71,3% de la superficie cultivada con frutales está destinada a la vid, lo cual evidencia su importancia en la estructura productiva de ambos departamentos.

²¹Esto fue posible bajo el marco de la Ley Nacional 25.163, siendo la primera de Argentina y de Sudamérica, suponiendo un reconocimiento internacional para esta zona. Esta denominación para la producción primaria implica un área geográfica perfectamente delimitada; ciertas variedades de uvas tintas (Malbec, Cabernet, Merlot, Pinot Negro y Sirah) y ciertas blancas (Semillón, Chardonnay, Sauvignon, Riesling y Pinot Blanco); una densidad de cultivo de hasta 5500 plantas por hectáreas con un sistema de conducción por espaldera baja, con una separación entre hileras de 1,80 metros y entre cepas de 0,8 a un metro; con una producción real por hectárea de 100 quintales; y una reducción del tiempo entre el corte de racimos y su recepción en las bodegas. También la poda debe respetar 3 cargadores y 2 pitones y una carga máxima de 10 a 12 yemas por cepas, asimismo se recomiendan 4 araduras anuales, hasta 14 riegos y desbrote de la planta además de tratamientos fitosanitarios con azufrado y sulfatado para prevenir enfermedades y hongos (González, 2005).

producción, elaboración, embotellado y comercialización en un entorno geográfico determinado.

A nivel agroecológico, sus condiciones son óptimas para la producción bajo las convenciones de calidad, ya que el suelo presenta una pobreza orgánica significativa, lo cual tiende a garantizar cosechas de gran calidad. Asimismo, el clima es templado, luminoso y árido, de escasas lluvias, y vientos leves y humedad moderada, todo lo cual asegura los equilibrios requeridos de azúcar y acidez en los mostos y en la formación de los polifenoles. Justamente las condiciones climáticas imperantes (15° de temperatura promedio) permiten una correcta formación de color y taninos en los vinos, permitiendo un envejecimiento prolongado de los mismos (IDR, 2015). La irrigación superficial de esta zona se realiza con aguas del río Mendoza.

Mapa 1 Provincia de Mendoza con división política y principales ciudades. Marcación Zona Alta del río Mendoza



Fuente: Mapoteca Virtual, Ministerio de Educación de la Nación

2.4 El trabajo de campo

En el camino de desandar los procesos interpretativos practicados por la propia tesista, en interacción con los agentes sociales, se describe el trabajo de campo, y con ello las reconfiguraciones que implicó no solo en lo concerniente a los objetivos de la investigación, sino también en relación con la propia subjetividad de la investigadora.

El primer contacto con productores vitivinícolas se produjo entre los años 2010-2011, cuando se llevaron adelante entrevistas para la Tesis de grado de la licenciatura de Sociología, aunque en ese momento se entrevistaba a productores, indistintamente que fueran pequeños, medianos o grandes, teniendo como único criterio de selección que el cultivo principal de la explotación fuera la vid y cuya explotación estuviera en el departamento de Maipú exclusivamente (Brignardello, 2013). Para la presente Tesis se amplía la zona espacial considerada, y el concepto operacional de productor vitivinícola implica mayores especificidades, ya que se reduce su consideración a la denominada pequeña y mediana producción vitivinícola.

El trabajo de campo para esta Tesis se realizó en tres visitas organizadas a la zona bajo estudio: una primera en febrero del año 2013, una segunda en octubre del mismo año y una última en julio de 2014, todas aproximadamente de un mes de duración. En total se entrevistaron 24 productores vitivinícolas²² por considerar que en ese punto se había logrado una saturación en relación a las principales dimensiones estudiadas; a 5 bodegueros y/o empleados de bodegas en la provincia de Mendoza, pero también en oficinas administrativas de las bodegas situadas en Capital Federal²³; y a 5 informantes claves, incluyendo 1 técnico de INTA Luján de Cuyo, 1 técnico de SENASA, 2 agentes vinculados a agroquímicas con fuerte presencia en la zona, y 1 empleado del INV.

Específicamente, en cuanto a los productores, antes de la realización de cada entrevista, se procedió a una explicación detallada de los objetivos de la investigación y se preguntó acerca de su conformidad para con la grabación de la misma, utilizando un pequeño grabador digital de voz, con el objetivo de no tener la necesidad de tomar nota a la par que se hacía la entrevista, y también para reconstruir los tonos, estados de ánimo, y efusividades de los entrevistados. En todos los casos se permitió la grabación, aunque con desconfianza, con lo cual en varios casos, al finalizar la entrevista y apagar el grabador, los productores realizaban comentarios muy ricos en su contenido que fueron transcritos apenas esto fue posible. Algunas de estas entrevistas fueron pautadas con anterioridad, a partir de llamadas telefónicas, y éstas solían efectuarse en cafés o en estaciones de servicios de la zona, mientras que en otros casos se realizaban *in situ*, en la misma explotación de vid sin contacto previo. Cabe destacar que el mundo de los pequeños y medianos productores vitivinícola está mayoritariamente dominado por hombres y en general de más de 50 años, lo cual en algunos casos generaba una actitud desestimadora al encontrarse con una entrevistadora mujer y joven, sin embargo esto muchas veces permitió que se explicasen sobre cuestiones de las formas productivas actuales explicándolas de manera muy detallada e incluso trayendo a la situación de entrevista situaciones históricas de la producción de vid

²²Para mayor información y datos productivos y familiares acerca de los pequeños y medianos productores entrevistados, se sugiere consultar el Anexo II de la Tesis.

²³Para más datos acerca de las bodegas, se remite al lector al Anexo I de la Tesis.

en general que permitían comprender, de manera tangencial, su propia trayectoria dentro del campo vitivinícola.

Los primeros productores entrevistados se contactaron a través de redes de contactos personales, ampliando esta selección a partir de la técnica de muestreo cualitativa bola de nieve (Marshall y Rossman, 1989: 56). En la segunda y tercera visita al campo, también aportaron datos de productores algunos informantes claves y empleados de las bodegas, aunque en estos casos se tuvo en cuenta que esta forma de contacto podía afectar algunos tópicos de las entrevistas, sobre todo aquellos que se vinculan a la apertura para hablar abiertamente de la relación establecida con el eslabón agroindustrial y también respecto de la utilización de ciertos insumos y sus precios, por lo cual se continuó entrevistando paralelamente a productores por fuera de estas redes.

En este sentido, llama la atención que no se estableció contactos con estos productores a partir de cooperativas de producción o comercialización. Esto no significa que las mismas no tengan presencia en la zona, pero al menos no la tienen de forma fuerte en el segmento considerado de calidad. Habiendo avanzado en el análisis y en la comprensión del trabajo de campo, entrelazado con los avances en la lectura de aportes teóricos, se considera que esta “puerta de entrada” al campo termina siendo iluminadora respecto de algunas cuestiones de la configuración actual de este sector productivo específico (Vargas y Villata, 2014). El hecho de haber contactado a los productores de “a uno por vez”, adelanta una posible individualización del campo vitivinícola, al menos en torno a estos agentes. Esto marca un quiebre respecto de formas previas de organización colectiva, ya que incluso en las trayectorias de muchos de los productores entrevistados surge la narración de que, tanto ellos como sus padres, participaron de cooperativas de producción de vinos, tanto vendiéndoles como terceros, como en el rol de socio, tomando decisiones e involucrándose en la actividad diaria de la misma. Sin embargo, en algún punto de la propia historia de estos productores se abandona, o pasa a un segundo plano la producción en cooperativa, generalmente a partir de momentos de crisis del sector, y se comienza a afianzar un vínculo social “cara a cara” entre productor y bodega, frente a la cual se negocia también de “a uno por vez”, como se analizará más adelante.

En los casos de aquellos productores a los que se contactaba a través de conocidos y/o amigos se observó una actitud de mayor apertura y comodidad a la hora de hablar de algunos temas que suelen generar rispideces, por pertenecer al ámbito de la privacidad de los agentes, como ingresos monetarios (ya sean agrícolas o extra-agrícolas, propios y familiares), o conflictos al interior de la familia en torno a la actividad productiva. Asimismo en estos casos los productores no realizaban mayores indagaciones en torno a los objetivos del estudio o a la pertenencia institucional de la investigadora, ya que las motivaciones e intenciones de la investigación se encontraban legitimadas de forma previa a la realización de la entrevista en sí misma, por la red de relaciones que permitió el encuentro.

A medida que se avanzaba en las primeras entrevistas, no aparecía la figura del trabajador asalariado como partícipe del proceso productivo, aun cuando se tenían en cuenta distintos tiempos de contratación posibles (primero se preguntaba si tenía trabajadores todos los días del año, después algunos días del año, y finalmente se indagaba acerca de la contratación para alguna tarea específica). En muchos casos el productor sostenía que todas las tareas, excepto la cosecha, eran llevadas adelante por él mismo de forma individual. Esto en

principio no se condecía con la efectiva presencia de personas en la explotación registrada a través de la observación directa, durante algunas entrevistas. Cuando se preguntaba por esas personas, comentaban que eran vecinos o conocidos, haciendo énfasis en la relación que tenían con ese sujeto fuera del ámbito laboral, desconociendo su rol como trabajador.

A raíz de esta situación, en los sucesivos trabajos de campo se fueron redefiniendo las preguntas y la interrogación acerca de la presencia de trabajadores se reemplazó por expresiones como “personas que les ayudaban”, o que “les daban una mano”, y ahí sí comenzaron a visibilizarse agentes que participan activamente de la producción, en muchos casos de forma permanente, y en otros con una antigüedad mayor a una década. Esta invisibilización de los trabajadores en el discurso no se vincula solamente con las condiciones de precarización y con las formas de contratación irregulares llevadas adelante en estos casos por los productores, sino de igual forma con el no reconocimiento del trabajo de estas personas, desvalorizándolo en su práctica concreta como trabajador, al mismo tiempo que como sujeto responsable del proceso productivo y vinculándolos solamente con esferas no laborales, como vecinos o conocidos. Es decir, se vuelve invisible no solo su actividad concreta de trabajo (es decir, la poda, la atadura y demás actividades que suelen realizar), sino también su propia subjetividad como trabajador. Esto genera consecuencias no solo en términos de los derechos que le competen como trabajador, sino también en cuanto al rol que estos productores les asignan dentro del tejido social, ubicándolo en posiciones subordinadas al punto de que en estos discursos no aparecen los trabajadores como formando parte del proceso productivo.

Lo mismo ocurre al momento de referirse al trabajo de familiares del grupo doméstico del productor, sobre todo en aquellos casos en los que participa la esposa del productor, o hijos que no cobran un salario, a quienes se les niega su condición de trabajadores, subyugándola bajo el rótulo del vínculo familiar concreto para con el productor. En este sentido, también el cambio en la formulación de los interrogantes permitió iluminar la participación concreta de los miembros familiares dentro del proceso productivo.

Un interrogante que fue surgiendo a medida que se avanzaba con el trabajo de campo se vincula con el papel de las bodegas en torno a las propias configuraciones productivas de los pequeños y medianos productores vitivinícolas. En este sentido, se debe tener en cuenta que estos agentes productivos no pueden acopiar la uva por la propia condición de perecibilidad de ésta (distinta de la situación de por ejemplo los productores de granos), con lo cual las formas de relacionarse con el eslabón agroindustrial, en este caso las bodegas elaboradoras y/o fraccionadoras, comenzó a adquirir cada vez mayor importancia, ya que muchas de las decisiones que estos productores manifestaban tomar, se encontraban justificadas “por pedido de las bodegas” en el mejor de los casos, ya que en otras oportunidades se hablaba concretamente de exigencias. He aquí cuando aparece un proceso de “perplejidad” (Guber, 2001) porque en el esquema teórico considerado antes del trabajo de campo las bodegas aparecían como un elemento a tener en cuenta respecto del momento concreto del intercambio (la cosecha) del bien mercantil (la uva), pero no se las consideraba como un agente activo a lo largo del ciclo productivo anual de la uva de los pequeños y medianos productores. En otras palabras, aparecían como agentes indispensables en torno a la negociación del precio, las condiciones e incluso las formas de llevar adelante la cosecha, el acarreo y el transporte de la uva desde la explotación hasta la bodega, pero no se

consideraba que la misma podía llegar a involucrarse en las tareas y las formas de ejecutarlas en las propias explotaciones de los productores pequeños y medianos.

De hecho, por parte de los propios productores existe un reconocimiento de que esta fuerte presencia de la bodega de formas “indirectas” en sus propias explotaciones no siempre se presentó con tanto poder, sino que más bien fue a partir de la reestructuración de un sector de la vitivinicultura cuando esta relación social comenzó a adquirir las características que analizamos en el Capítulo IV de la presente Tesis. De esta forma, durante el trabajo de campo se toma la decisión de entrevistar a representantes de este eslabón agroindustrial, por considerar que recuperar esta perspectiva constituye, en las configuraciones actuales del segmento productivo bajo la calidad, un elemento necesario para comprender y enriquecer el análisis de la organización social de la producción y el trabajo de los pequeños y medianos productores.

Específicamente, estas entrevistas fueron estipuladas, previo contacto por teléfono o por e-mail, en cafés, oficinas comerciales, e incluso en las mismas bodegas. En estos casos, la mención de la pertenencia institucional más amplia (CONICET) en la presentación de la investigadora era el elemento legitimador de la investigación, con lo cual las redes personales de contacto en este caso no fueron un elemento muy relevante al momento de contactar a estas bodegas. Esto puede ser vinculado a que en este ámbito, son las dimensiones vinculadas a la formación terciaria y universitaria, la investigación, y la academia las legitimadoras de las formas de construir conocimiento, distinto en primera instancia a los productores vitivinícolas entrevistados.

2.5 El proceso de campo

A posteriori de cada visita al campo, se procedió a la desgrabación completa de las entrevistas realizadas a productores y a miembros del eslabón agroindustrial. Posteriormente se procedió a una lectura generalizada de todas en conjunto, para luego comenzar un proceso de codificación utilizando el programa de análisis cualitativo Atlas-ti.

En las entrevistas a productores, una primera codificación permitió identificar tres grandes dimensiones relevantes a nuestra investigación: una esfera productiva, otra acerca del vínculo con la bodega y finalmente, la última relacionada a la forma de organizar el trabajo a lo largo del ciclo productivo. Respecto de la esfera eminentemente productiva, se construyó una matriz de datos donde se visualizan variables productivas de cada uno de los productores entrevistados; a saber, edad, lugar de residencia, hectáreas de su explotación, cantidad de parcelas, variedades de uva cultivadas, antigüedad de los viñedos, sistema de conducción, sistema de riego, posesión de tractor y antigüedad del mismo, presencia de trabajadores familiares y no familiares, tipo de trabajadores. Este elemento permitió construir una caracterización general de las unidades entrevistadas, lo que fue utilizado como base para luego pensar y analizar las formas de organización del trabajo concretas de los pequeños y medianos productores. Asimismo se recabó información acerca del grupo doméstico, su composición, edades, actividades laborales entre las principales dimensiones consideradas.

En relación al vínculo con la bodega, se codificaron fragmentos de entrevistas en un primer momento bajo etiquetas amplias, como momentos de conflictos, acuerdos, disconformidades, cambios en las relaciones entre producción primaria y bodega, y formas

de pago existentes, para luego pasar a analizar con más detalle momentos críticos específicos de la relación, como negociación del precio, exigencias en las tareas, formas de supervisión a lo largo del año, control de la cosecha. Este momento de análisis fue complementado con la codificación de las entrevistas a bodegueros y empleados de bodegas, señalando variables cuantificables como cantidad de productores a los que se compra uva, promedio de hectáreas de sus explotaciones, cantidad de uva comprada en proporción a la cultivada en forma directa, para luego codificar dimensiones cualitativas como ventajas de la compra de materia prima a terceros, negociación del precio, existencia de un contrato, descripción del vínculo, momentos de tensión del mismo, formas de iniciar vínculos con productores. En este sentido, se pudo reconstruir el vínculo actual y diacrónico de forma muy detallada, al haber contrastado constantemente las narraciones de los principales agentes involucrados en la compra-venta de la uva en segmentos de calidad, en muchos casos encontrando contradicciones en los relatos que buscaron ser explicados en el capítulo cuatro de la presente tesis.

En cuanto a la organización del trabajo se procedió también a la codificación de fragmentos de entrevistas, primeramente distinguiendo entre aquellos asuntos referidos a la mano de obra familiar y a la no familiar, para luego comenzar a analizar cuestiones que afectaban a ambos, como tareas desempeñadas, sistemas de remuneración, tiempo dedicado al trabajo en la explotación, así como elementos específicos a cada uno: en el caso familiar, antigüedad en la actividad, formas de transmisión de conocimientos, jerarquías; mientras que para los no familiares, se clasificó en torno a tipo de trabajador (permanente/temporal; en caso de permanente: trabajador rural/contratista), para la cosecha y poda se distinguieron las formas de contratación y el sistema de remuneración, y asimismo se codificaron fragmentos de entrevistas vinculados a las relaciones entre estos trabajadores familiares, no familiares y el propio productor en los casos pertinentes.

De esta forma, se fueron construyendo una serie de categorías que devinieron en tipologías, distinguiendo a los pequeños y medianos productores entrevistados principalmente en función de su relación con la bodega, y en torno a la participación –y a las características que ésta asume– de los trabajadores familiares y no familiares en la explotación. Ahora bien, estos tipos construidos de relaciones sociales entre agentes sociales no presentan un carácter determinado de una vez y para siempre, ni tampoco es posible postular abismos entre ellos; más bien, se caracterizan por su posibilidad de cambio, y reconfiguración en la práctica concreta (Murmis, 1991). Asimismo, debe tenerse presente que los elementos diferenciadores dentro de un determinado tipo social pueden ser vistos tanto como indicadores de la existencia de un proceso, o como resultados de sistemas de acción social (Aparicio y Gras, 1999).

Frente a estas tipologías construidas se debe estar alertas, ya que las conceptualizaciones que permiten su construcción responden a “tipos puros”, delimitados en función de la presencia o ausencia de atributos considerados indispensables, que no establecen una relación lineal y unidireccional con los comportamientos y acciones de estas clasificaciones teóricas (Aparicio y Gras, 1999). En otras palabras, estas variables complejas, cuya función se remite a guiar el proceso de análisis y comprensión, están construidas alrededor a una teoría y solo resultan válidas en la medida en que sean explicadas por, y remitidas a, la misma.

Una vez alcanzado este punto se procedió a una re-lectura crítica tanto del marco teórico esbozado, como de los datos construidos a partir del trabajo de campo, para luego construir una síntesis creativa, con el objeto de dar respuesta a aquellos interrogantes que originaron esta investigación. En lo que hace a este momento de síntesis, se vinculó dialécticamente ambos momentos, el de la teoría y el del campo, ya que “lo importante es ir de los datos hacia las conclusiones, y desde allí, a los contenidos teóricos” (Sautu, 2003: 162).

En definitiva, este fue el recorrido metodológico a través del cual pudimos pensar las formas de organización social de la producción y el trabajo, de manera holística, teniendo en cuenta las estrategias “hacia dentro” de la explotación –implicando en esta dimensión a miembros familiares y no familiares–, a la par que las relaciones “hacia fuera” establecidas con el eslabón agroindustrial, analizando continuidades y cambios en este segmento de productores pequeños y medianos, cruzado por convenciones en torno a la calidad. Resumiendo, consideramos que la metodología detallada, y modificada en la misma marcha de la investigación, aunque manteniendo como premisa el rescate de las prácticas complejas de los distintos agentes sociales involucrados, permitió comprender aquello que tiene de específico, y aquello de general, de las formas concretas de llevar adelante una producción intensiva en un mundo rural atravesado por esquemas productivos de calidad en continuo proceso de reconfiguración.

Capítulo III La vitivinicultura en perspectiva. Configuraciones pasadas y actuales de Mendoza

Para poder entender y contextualizar las formas actuales de organizar la producción y el trabajo de la pequeña y mediana producción vitivinícola, resulta necesario analizar las características y transformaciones históricas y recientes de la producción vitivinícola en la provincia de Mendoza, buscando reconstruir el surgimiento de este sector productivo, las relaciones de fuerza, el papel del Estado, para luego adentrarnos en el proceso de reestructuración acontecido a principio de la década de los 1990.

Con este objetivo, se identifican los cambios ocurridos en la elaboración de uva y en la producción, distribución y consumo del vino a nivel mundial, no solo por las crecientes conexiones entre el nivel local de producción y estas dinámicas globales, sino también porque agentes vinculados al desarrollo de la vitivinicultura mundial comienzan a participar de forma directa en esta agroindustria, marcando tendencias y liderando ciertos procesos vinculados a la calidad. Igualmente, se definen ciertas especificidades de los agentes que históricamente han participado de este sector productivo, así como los vínculos, competencias y negociaciones que recrean con los agentes “novedosos” dentro del sector vitivinícola. Luego de describir este escenario, indicamos ciertas características del sector productivo reestructurado (superficie implantada, variedades predominantes, niveles de consumo) para situar a la organización social de la producción y del trabajo de la pequeña y mediana producción de la zona alta del río Mendoza en sus condiciones específicas. Finalmente, a nivel local se busca una aproximación a la estructura productiva de la zona, y al lugar de la pequeña y mediana producción dentro de la misma, interpretando su papel en la configuración más amplia del sector.

3.1 Repaso por el origen y desarrollo de la vitivinicultura de Mendoza

Hacia 1840, las economías de oasis de Mendoza, territorio aislado y distante de los grandes centros comerciales, administrativos y de producción, se especializaron en la función de engorde de ganado, que era exportado al actual Chile. Sin embargo, considerando el avance efectivo de la vinculación económica a los mercados del litoral atlántico y la incorporación política a la organización nacional naciente, la pampa húmeda se presentaba como un gran competidor, por lo que la tradicional actividad ganadera entró en crisis, perdió rentabilidad y se fue desactivando (Mateu, 1996).

En este marco, la oligarquía local de origen mercantil e ideología liberal, y el Estado provincial –en alianza con el poder central naciente- impulsan la reconversión productiva hacia la vitivinicultura, con la proyección de alcanzar una producción a gran escala de uvas y vinos para abastecer una creciente demanda nacional. De hecho, el primer registro de política estatal de promoción industrial se encuentra en el año 1880, cuando el gobierno mendocino promovió la expansión de viñedos, olivares y frutales, liberando de impuestos a las nuevas plantaciones (Gennari, Estrella Orrego y Santoni, 2013; Richard Jorba, 2003). Otra herramienta utilizada fue el sistema crediticio, a través del Banco Provincia, que benefició de forma mayoritaria a los sectores tradicionales del poder estatal mendocino, seguido de los inmigrantes (Mateu, 1996).

En la consolidación de este modo de producción agroindustrial especializado, en estrecha conexión con el ingreso de la Argentina al mercado capitalista internacional como proveedor de materia prima, resultaron esenciales dos factores: por un lado, la llegada del servicio ferroviario Buenos Aires-Mendoza, lo que permitió la conexión con los principales mercados de consumo²⁴, abrió un canal de abastecimiento de los insumos necesarios, e impulsó la llegada de importantes corrientes migratorias, que generaron una oferta abundante de mano de obra calificada²⁵, al provenir fundamentalmente de países con tradición vitivinícola, lo que facilitó la producción agrícola y agroindustrial en gran escala (Cerdá, 2008; Gago, 2004; Lacoste, 2004; Richard Jorba, 1998, 2001, 2008, 2009). Tanto fue así que se produjo un crecimiento vertiginoso de la superficie implantada de vides: la misma pasó de 6.300 a 19.700 hectáreas entre 1890 y 1900, alcanzando 55.300 hectáreas en 1914 (Salvatore, 1986: 241). La mayoría de estas explotaciones eran menores de 5 hectáreas (concretamente el 67,3% de los nuevos viñedos entre 1881 y 1900), representando el 18,9% de la superficie vitivinícola total, con lo cual surgió una franja muy dinámica de pequeños y medianos propietarios que pasarían a conformar los sectores medios de la sociedad local (Richard Jorba, 1992). De igual forma, el número de bodegas pasó de 334 en 1884, a 1.398 en 1914 y la producción de vino se incrementó un 90,4% entre 1901 y 1915 (Mateu, 2007). Estos nuevos viñedos fueron implantados con un criterio casi de “agricultura industrial” (Richard Jorba, 2009), avanzando hacia un modelo productivo masivo, de calidad deficiente, y orientado exclusivamente al mercado interno.

Asimismo se señala el desarrollo de los sistemas de riego y la organización de la gestión de agua como momentos tecnológicos que permitieron esta evolución sectorial (Gennari, Estrella Orrego y Santoni, 2013). En este sentido, de acuerdo a Mateu (1996) los negocios vinculados a la tierra y el manejo de las concesiones de riego fueron dos palancas políticas utilizadas para consolidar el poder económico de los sectores tradicionales mendocinos, aunque también se reconoce que permitió ciertas oportunidades concretas de trabajo para los sectores populares y de acceso a la propiedad de la tierra para un sector de los estratos medios. Así, a medida que la actividad se consolidaba, se crearon las primeras entidades representativas de bodegueros y viñateros, entre ellos el Centro de Bodegueros en 1898, el Centro Vitivinícola en 1904, y tres años después la Bolsa Vitivinícola y Comercial, entre los principales (Mateu, 1996).

Este proceso de crecimiento económico y modernización productiva planteó la necesidad de disponibilidad y asalarización de mano de obra, por lo cual las relaciones de trabajo debieron actualizarse, eliminando algunos residuos serviles como la coacción laboral impuesta a los trabajadores a través de la “papeleta de conchabo”²⁶ (Collado, 2006). En este marco, en lo que concierne a la demanda laboral, se produjo un aumento de la misma (en contraposición a lo que ocurría en la actividad agropecuaria de la zona pampeana), por la difusión de viñedos, la instalación de bodegas e industrias inducidas y derivadas, y los

²⁴Estos vínculos entre las bodegas y los centros de consumos del Litoral dependía de los intermediarios, que conformaban una estructura oligopsónica que ejercía su poder de compra imponiendo condiciones técnicas y económicas extra-regionales a esta agroindustria local (Barrio de Villanueva, 2012).

²⁵Estos inmigrantes también introdujeron nuevas variedades de viña, nuevas técnicas de cultivo y nuevos sistemas de mantenimiento (Salvatore, 1986)

²⁶Esta papeleta hace referencia a un documento que regulaba el trabajo asalariado aunque sin libertad de contratación, por lo cual la misma estaba en poder del dueño de estancia o finca donde establecía el enrolamiento del peón, garantizando así la disponibilidad de mano de obra (Beigel, 2004)

servicios de transporte (Perez Romagnoli, 1998; Richard Jorba, 2003;).Aun cuando no se encontraron relevamientos sobre empleo en el sector, las estimaciones de la época no dejan dudas de la relación existente entre el aumento de las explotaciones de vid y las bodegas con el mercado laboral. En paralelo, los crecientes contingentes de europeos que llegaban a Mendoza, junto con migrantes internos, produjeron un incremento demográfico, con lo cual se amplió considerablemente la oferta de trabajo (Mateu, 1996), sobre todo la de baja calificación -jornaleros y peones- (Richard Jorba, 2009). Aunque también se produjo una importante corriente migratoria que proveyó mano de obra que engrosó el sector de profesionales y técnicos, aunque de menor relevancia numérica (Collado, 2006). Una peculiaridad de este proceso de incorporación de mano de obra fue la fuerte vinculación que se estableció entre los ámbitos rurales y urbanos, por la naturaleza del espacio físico -pequeños oasis productivos- (Cerdá, 2008: 67), lo que permitía continuos movimientos entre ambos.

Sin embargo, el cambio más relevante fue el desarrollo de un nuevo complejo de relaciones sociales de producción, denominado sistema de contratistas de viña y plantación, que se diseminó rápidamente debido al interés de los propietarios de valorizar sus tierras con la menor inversión posible (Richard Jorba, 2003). Puede ser distinguido el contratista de plantación²⁷, el contratista de mantenimiento o contratista de viña, un tipo mixto que combinada estos dos previos, y el contratistas de trabajadores que, como en otras regiones del país, reclutaba cosechadores y peones en tiempo de vendimia. A saber, el contratista de plantación era el encargado de implantar los viñedos y mejorar la explotación, y a cambio, recibía un ingreso al finalizar el contrato relacionado a la superficie a implantar; mientras que el de viña debía, junto a su familia, mantener un viñedo a cambio de una suma fija por hectárea trabajada y de una participación en la cosecha (Richard Jorba, 2001; 2003). Los primeros solían ser inmigrantes europeos, mientras que los segundos, criollos. Las condiciones contractuales halladas de ambos presentan una gran variedad de formas, tanto en duración, como en tecnologías a introducir, infraestructura, pago de impuestos, entre otros elementos considerados (Richard Jorba, 2003). Una vez que el cultivo se enlentece y las tierras se valorizan, el contratista de plantación comienza a desaparecer, a la par que se mantiene la figura de contratista de viña a lo largo del siglo XX, e incluso hasta la actualidad.

Este sistema de contratistas acentuó las diferencias entre trabajadores criollos e inmigrantes, facilitándoles a estos últimos el acceso a la propiedad de la tierra. De acuerdo a Salvatore (1986), dicho sistema constituyó un medio de disciplinar, controlar y organizar a los trabajadores criollos, partiendo de políticas discriminatorias de empleo y distribución de la tierra; sin embargo, para Richard Jorba (2003) la tradición agrícola previa y el constante aumento de la producción agrícola son prueba suficiente de que la mano de obra local ya se encontraba entrenada y disciplinada, por lo cual los contratistas constituirían un trabajador más. Incluso este autor plantea que los inmigrantes contribuyeron a romper los instrumentos coercitivos estatales sobre los trabajadores, vigentes en el Siglo XIX,

²⁷Este contratista de plantación se encuentra, según Richard Jorba (2003), con anterioridad al desarrollo vitícola mencionado, porque los grupos propietarios terratenientes apelaban frecuentemente, aunque no de forma generalizada, a formas de tenencia –como el arriendo– que tenía por objeto la valorización de tierras y secundariamente, compartir los riesgos de la producción agrícola.

asegurando de esta manera la formación del mercado libre de trabajo, deviniendo relaciones plenamente capitalistas en el mercado laboral mendocino (Richard Jorba, 2001).

En cualquier caso, los contratistas²⁸ se encontraban en posiciones dominadas frente a los propietarios de tierras. Para Richard Jorba (2003) un elemento que explica su relevancia se vincula a su “relación directa” con el reclutamiento de la mano de obra: mientras que el propietario debía lograr la captación de los peones, tanto el contratista de viña como el de plantación recurrían a su grupo familiar para realizar las labores, con lo que queda demostrada la importancia de ciertas tareas temporales y los arreglos que, en relación al trabajo, esta demanda explicaba.

De esta forma, la estructura social del sector vitivinícola se encontraba constituida por los grandes bodegueros integrados²⁹, los bodegueros trasladistas, los medianos y pequeños industriales, los comerciantes extrarregionales, los propietarios viñateros, los obreros –de viña y bodega-permanentes con condiciones poco estables, los peones agrícolas y jornaleros agroindustriales, y los contratistas de viñas, vinculados en redes asimétricas, aunque continuamente negociadas, de aquello que se conformaría como el núcleo central de la economía regional (Richard Jorba, 2003).

A pesar de la consolidación de este modelo, a lo largo de la primera mitad del Siglo XX podemos especificar diversas crisis, principalmente de sobreproducción, con ocurrencia cíclica casi regular en los años 1901-1903, 1911-1913, 1929-1931 y 1933-1938. El marco de estos dos últimos períodos críticos se vinculan a la gran depresión económica a nivel mundial, lo cual generó problemas de acumulación de stock y caída vertical de los precios en el mercado interno, trayendo como consecuencia la retracción del consumo de todo tipos de bienes, entre ellos el vino. Como consecuencia de esto, las bodegas no logran colocar su stock, aunque tampoco contaban con la capacidad para almacenarlo, por lo que comenzaron a derramarlo por las acequias. Esto provocó el quiebre de las empresas, a la par que generó un aumento del desempleo.

Con esta última gran crisis, el Estado comienza a tomar un nuevo rol³⁰, desarrollando políticas activas y creando en 1934, por Ley Nacional 12.137 la Junta Reguladora de Vinos,

²⁸A nivel legal, estos tipos de trabajadores “a destajo” eran considerados empresarios por la Ley de Estancias de 1880, desligándolos de relaciones de dependencia formal de los propietarios rurales. Según Richard Jorba (2003), los inmigrantes encontraban estas modalidades más acorde a sus proyectos de vida y estilos de trabajo lo que explica el predominio de inmigrantes europeos en los contratos protocolizados. No obstante, este agente considerado empresarial por el Estado, era en realidad un trabajador con una importante calificación técnica.

²⁹Grandes bodegas de capitales familiares de origen italiano (como Giol, Gargantini, Tittarelli, Cavagnaro, Filippini, Rutini), español (Escorihuela, Arizu, Goyenechea) y en menor medida francés (Civit) se consolidaron en este periodo, a la par que le imprimieron varias de sus características principales a la naciente industria vitivinícola argentina (Gennari, Estrella y Santoni, 2013), pero también participaron familias locales, capitalizadas en la etapa ganadera, como los Benegas, Villanueva, Blanco, Videla, González y Zapata (Collado, 2006; Mateu, 1996). Asimismo muchos miembros de estas familias participaron de forma activa en cargos políticos de la época, tanto en el Poder Ejecutivo, como en la legislatura y en los concejos deliberantes municipales (Gago, 2004).

³⁰Esto no implica que el Estado no haya participado de regulaciones del sector vitivinícola previo a este momento: por ejemplo se sancionó la Ley Nacional de Vino 4.363 en el año 1904, que protegió a la agroindustria cuyana frente a caldos elaborados a base de pasas, orujos y sustancias químicas (Barrio de Villanueva, 2012).

que tenía como objetivo relevar anualmente las estadísticas de producción de uva y de elaboración de vino en todo el país, a la par que contaba con poder de intervención en el mercado, comprando vinos y viñedos de mala calidad, con el fin de reducir el excedente (Gennari, Estrella y Santoni, 2013). Esto se produce en el marco de una ampliación de las funciones del Estado a nivel nacional, cristalizadas en la creación de juntas reguladoras de la producción a lo largo del país (Persello, 2006).

Esta activa participación se consolida con, por un lado, la adquisición del 51% del paquete accionario de Bodegas y Viñedos Giol³¹ en el año 1954, durante el gobierno peronista de Evans, para luego diez años después disponer su completa estatización³², lo que permitió al Estado regular los mercados y establecer precio sostén para la uva. Por otro lado, en 1959 se crea el INV, a partir de la Ley Nacional 14.878, con el objetivo de profundizar la tarea fiscalizadora de la Junta Reguladora del Vino, y establecer las normas generales del funcionamiento de la industria del vino a nivel nacional, aunque al calor de los cambios políticos provinciales y nacionales, el INV jugaría distintos roles, desde una intervención fuerte y propuestas de políticas activas, hasta cierta parálisis y desfinanciamiento del mismo, a la par que su propia estructura resultaría modificada en función de las correlaciones de fuerza variables (Hernández, 2014).

Este modelo se extendió hasta la década de 1970, en un contexto de crecimiento sostenido del consumo per cápita, momento a partir del cual la demanda de vino común cae verticalmente de más de 90 litros per cápita en 1970, a 83 en 1976 y 55 en 1991 (Lacoste, 2004: 92), en parte por el cambio en las preferencias de los consumidores que se volcaron a otros productos como la cerveza y las gaseosas. Paralelamente, entran en plena producción miles de hectáreas de uva criolla que se habían plantado previamente, produciéndose un desequilibrio de los mercados, que de cíclico pasa a ser permanente, por este movimiento contradictorio entre la oferta y la demanda. Las grandes bodegas, que habían dominado la industria por casi un siglo, comienzan a derrumbarse, sumergiendo a todo el sector en un estancamiento productivo.

A nivel político, en el año 1976, se produce el último golpe cívico militar en la Argentina que duraría hasta el año 1983, que además de su fuerte intensión disciplinadora, instaló a nivel económico políticas de desindustrialización, con reformas de corte liberal, devaluación de la moneda, congelamiento de salarios y desregulación de los precios, liberalización de los capitales financieros, entre otras. Una fuerte crisis a fines de la década de 1970, se vinculó al denominado Grupo Greco, que era el principal demandante en el mercado de vinos de traslado, poseía numerosas bodegas en distintas provincias y también plantas fraccionadoras, además de inversiones en otros rubros, como el Banco Los Andes, con el cual financiaba al resto de las empresas de su grupo. Debido a la especulación financiera y las sucesivas irregularidades que marcaron el quiebre de este holding financiero e industrial, en un contexto de crisis económica y política a nivel nacional, el

³¹ Hacia la década de 1940, esta bodega controlaba el 50% del mercado vitivinícola, constituyéndose en una de las tres bodegas más importantes a nivel nacional (Fabre, 2005).

³² En San Juan, la segunda provincia en importancia vitivinícola del país, se siguió una línea similar de intervención: se creó por ley la Corporación Agrovitícola Industrial y Comercial (CAVIC) en 1964, a la cual todos los viñateros debían asociarse, y aportar capital, constituyendo así el directorio (Hernández, 2014). Para profundizar la participación del Estado en el circuito de vid en San Juan, se recomienda consultar el trabajo de La Torre y Moscheni (2015)

gobierno cívico-militar decide a principios de la década de 1980 la intervención de todo el grupo, declarando la quiebra de algunas de sus empresas, la intervención judicial de otras, directamente su venta, o su conducción por parte del Estado nacional. Esto provocó una fuerte contracción en la demanda de vino de traslado, una marcada caída general de precios del vino, causando una cadena traumática de quiebra de bodegas, viticultores y proveedores (Hernández, 2014).

Ya con la vuelta de la democracia en diciembre de 1983, se intenta normalizar el INV, que había sido intervenido en los años previos. Un hito relevante lo constituye, en el año 1984, la ley 23.149 de Fraccionamiento en Origen, lo que implicó que la totalidad de los vinos producidos fueran fraccionados en sus mismas zonas de producción³³, con el objetivo de proteger la calidad, evitando acciones de estiramiento y fraude. Paralelamente, se siguen intentando diversos modelos de intervención del estado para controlar la sobreproducción estructural, entre ellas la prohibición de plantación de viñedos, la cupificación de cosecha, el bloqueo de la venta de vino, entre otros.

Ya hacia finales de la década de 1980, se afronta la crisis con la erradicación de miles de hectáreas, y el establecimiento de cupos de cosecha con porcentajes distintos según variedades, mientras que el Estado adquiere grandes volúmenes de excedentes para su eliminación, parcialmente financiado con una sobretasa al vino. De esta forma, no solo disminuyó el viñedo a nivel nacional y provincial en términos cuantitativos, sino que además se produjo una pérdida cualitativa, cuando miles de hectáreas de variedades “nobles” fueron erradicadas principalmente de Luján de Cuyo, Maipú y San Rafael, como el Malbec que entre 1971 y 1991 llega a perder más de 30 mil hectáreas.

Ahora bien, desde principios de la década de los '90 se introducen cambios significativos en este modelo productivo, lo que modifica la dinámica de la trama vitivinícola (Neiman y Bocco, 2001). De esta forma, mientras que a nivel nacional se generaba un proceso desindustrializador y tercerizador de la economía, a partir de los procesos de apertura del mercado, desregulación económica, privatización de activos productivos del sector público, e incorporación de capitales extranjeros, en Mendoza en este sector productivo se encaraba una reconversión industrial, que impone la transformación del sector vitivinícola, entre otros, con el objetivo de volverlo más competitivo (Collado, 2006), aunque cruzado en distintos grados por las mencionadas políticas y cambios de la época a nivel nacional. Un signo de este proceso fue la venta de la empresa estatal Giol –en ese momento altamente endeudada, con una estructura deficitaria crónica, y una excesiva e ineficiente burocracia– en el año 1991 por decreto bajo el gobierno justicialista de Bordón. Por tanto se desregula el mercado de uvas comunes, quedando en esa coyuntura los productores sujetos al establecimiento de relaciones privadas con los bodegueros, y a la fijación unilateral del precio de la uva (Neiman, 2009). A partir de esta privatización³⁴, se fomentó desde el

³³Por ejemplo, en 1966 el 90% del vino elaborado en Mendoza y en San Juan salía a granel de las bodegas para su fraccionamiento en distintas plantas fraccionadoras del país

³⁴De acuerdo a Fabre (2005), esta sería una privatización distinta a las ocurridas a nivel nacional en la década de 1990, ya que se buscó una reestructuración de la empresa y se fomentó la integración de los productores y su cooperativización, por lo cual no se limitó a venderla al mejor postor, sino que se habrían tenido en cuenta aquellos agentes que más se perjudicaban con esta venta, es decir, los productores sin bodega, elaboradores de Giol. Sin embargo, consideramos que aunque efectivamente este proceso presenta particularidades respecto

Estado la cooperativización de los productores, con diferentes resultados, a través del decreto 2247/88 de Integración de Productores (Juri y Mercau, 1990). Un agente que participa de este proceso es la Federación de Agentes Vitivinícolas Argentinas (FeCoVitA³⁵), que adquiere la Unidad de Fraccionamiento y Comercialización de la ex Giol, de gran envergadura y valor estratégico y económico.

Asimismo, en este contexto de desregulación económica nacional, disminución del tamaño de las instituciones estatales, y amplias libertades de acción a los agentes privados, el INV fue intervenido buscando ejecutar las políticas de achicamiento del gasto y de liberalización de la agroindustria, eliminando parte de la regulación de los años anteriores. Frente a numerosas protestas y presiones ejercidas por agentes involucrados en esta producción, se mantuvo este organismo en funciones, aunque prácticamente desfinanciado y restringiendo sus funciones a la fiscalización de la genuinidad de los productos agrícolas (Hernández, 2014).

Además de este contexto de apertura y desregulación económica, los factores más relevantes que impulsaron esta reestructuración -que serán observados más adelante en detalle- son los cambios en el consumo de vino, tanto a nivel mundial como nacional; el ingreso de capitales transnacionales a la actividad productiva, insertándose tanto en la actividad primaria, como en las etapas de elaboración y comercialización; y las innovaciones tecnológicas en las diversas fases productivas, tanto de tipo duras como blandas u organizaciones (Azpiazu y Basualdo, 2000; Bocco y Neiman, 2001; Bocco, 2005).

De acuerdo a algunos estudios pioneros, esta reestructuración³⁶ implicó el paso del modelo tradicional “productivista” a uno comandado por la “calidad”, con pautas más “flexibles” de producción orientado a la elaboración de productos diferenciados (Bocco y Neiman, 2001; Neiman, 2003)³⁷. Desde nuestra perspectiva, esta modificación tiene lugar exclusivamente en un sector de explotaciones y bodegas concreto, no pudiendo suponer su vigencia en y para todo el sistema productivo vitivinícola local. Incluso, muchos agentes productivos participan de ambos esquemas de producción, reestructurándose en función de

de otras privatizaciones, forma parte de una concepción de Estado restringido, dejando librado a los agentes más desprotegidos del sector a su propia capacidad de organizarse en cooperativas.

³⁵De acuerdo a su página web institucional, FeCoVitA es una entidad de segundo grado, que nuclea a 29 cooperativas de primer grado de diversas zonas vitivinícolas de Mendoza, implicando 25 mil hectáreas de viñedo y 54 bodegas. En la actualidad, alcanza una participación del 27% en el mercado de vino argentino, lo cual muestra su relevancia dentro de este sector productivo. En este trabajo no se profundiza en este importante agente del sector vitivinícola mendocino ya que en aquellos casos en que el productor participa de alguna cooperativa, la misma constituye su segunda opción en importancia tanto económica, como en cantidad de uva vendida, respecto de la venta privada a la bodega.

³⁶Algunos autores ponen en duda esta concepción de reestructuración vitivinícola. Richard Jorba (2008) sostiene que existen continuidades estructurales y que los cambios se asientan en una profundización y maduración de características ya existentes en la primigenia vitivinicultura capitalista. Sin embargo, en esta Tesis se considera que existe suficiente evidencia empírica para sostener una efectiva reconfiguración de actores y la reestructuración de un sector específico de la industria vitivinícola.

³⁷Estos autores también enuncian que este modelo presenta costos de producción más bajos, aunque en este trabajo no consideramos que esto sea necesariamente así, ya que aunque se simplificaron algunas tareas (como el riego a partir de su automatización), se incorporan otras actividades (despampanado) y aumentan las calificaciones para realizarlas.

las nuevas demandas, pero manteniendo un sector importante de producción de vinos sin mención varietal.

En este contexto, a fines de 1994 surge una importante regulación general del mercado a través de la política de producción de mostos (el denominado acuerdo Mendoza – San Juan), que buscaba favorecer la diversificación del sistema nacional vitivinícola, problema histórico del sector, tanto en los productos (vino básico y de calidad, mostos sulfitados y concentrados³⁸), como en los destinos de la producción (interno, externo), para de esta forma equilibrar los mercados frente a los excedentes, asegurando la rentabilidad. Con este mismo espíritu, se crea el Fondo Vitivinícola, en el cual convergen actores del sector privado³⁹, con un representante del gobierno de Mendoza.

De esta forma, se produjeron modificaciones considerables en el modelo productivo, que incorpora nuevos agentes, modifica los ya presentes, y reconfigura las formas de producir la uva, trabajar la viña, y elaborar y consumir el vino en un sector vitivinícola específico.

En el sector primario, en relación al trabajo, teniendo como base “antiguas flexibilidades” (Lara Flores, 1998; Neiman y Quaranta, 2001), se produce una modificación de los rasgos y características de su demanda y oferta, y de su organización social. Así, se afecta la transitoriedad “tradicional” del trabajo, por una mayor importancia relativa de las tareas vinculadas a la calidad vitivinícola (como poda, raleo, desbrote, control de riego), sin embargo, a pesar de que los ciclos laborales tienden a desestacionalizarse, aumenta la forma de contratación eventual, con la finalidad de ajustar las contrataciones laborales al tiempo de trabajo efectivamente utilizado (Quaranta y Fabio, 2010).

En este marco, las grandes bodegas que elaboran y/o comercializan vino⁴⁰ ejercen presiones cada vez más fuertes principalmente sobre los pequeños y medianos productores de uva, a partir de la determinación creciente y casi unilateral de los volúmenes, tipos, calidades y precios de la uva, para insertarse en el mercado externo⁴¹ (Azpiazu y Basualdo, 2000; Bocco, 2005). Dentro de este eslabón, se producen innovaciones en productos, incorporación de tecnología, y una mayor complejidad productiva, poniendo en marcha diversas formas de flexibilidad productiva y laboral, apuntando a trabajadores polivalentes (Bocco, et al. 2007b).

³⁸El mosto concentrado de uva es ampliamente utilizado en jugos de frutas por sus características tecnológicas, y también como sustituto de azúcares en distintos rubros. La exportación del mismo tuvo una tendencia ascendente desde la aplicación de esta ley, sobre todo a partir del año 2003, por los altos precios internacionales del mosto de uva, consolidando el mercado externo como el principal espacio de colocación del mismo.

³⁹Principalmente este fondo se encontraba liderado por dos entidades: la Unión Vitivinícola Argentina (UVA) y el Centro de Viñateros y Bodegueros del Este (CVBE), mientras que era parcialmente resistido por el entonces Centro de Bodegueros de Mendoza, que en la actualidad conforma Bodegas de Argentina (BdA), luego de su fusión con la Asociación Vitivinícola Argentina. Otra importante iniciativa de este sector fue la constitución de la Asociación de Exportadores de Vino Fino embotellado, precursora de la actual *Wines of Argentina* (WOFA).

⁴⁰Para Goldfarb (2007) estas empresas son principalmente transnacionales, contrariamente a Richard Jorba (2008) quien plantea que la vitivinicultura sigue estando de forma dominante en manos de capitales nacionales.

⁴¹De hecho, mientras que a comienzos de la década de 1990 solo 10 empresas exportaban, en el 2006 el número de bodegas que lo hacen había alcanzado 350 empresas. De ellas, el 80% constituyen pequeñas y medianas empresas según el estudio de Bocco, et al. (2007b).

Entrando en el Siglo XXI, merece ser mencionado el Plan Estratégico Vitivinícola 2020 (PEVI 2020), como un hito de planeación a nivel sectorial, entre entidades vitivinícolas, el gobierno de Mendoza, la Universidad Nacional de Cuyo (UNCuyo), y el INTA. Con el objetivo de gestionar y coordinar la implementación del mismo en el año 2003 se creó la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR), a partir de la Ley Nacional 25.849. Específicamente, respecto de la pequeña producción se plantea integrarlos al negocio vitivinícola, buscando incentivar acciones de carácter organizativo, como productivo y tecnológico: financiamiento para la compra de maquinaria, implementos, e insumos, y asistencia técnica (Gennari, Estrella Orrego y Santoni, 2013).

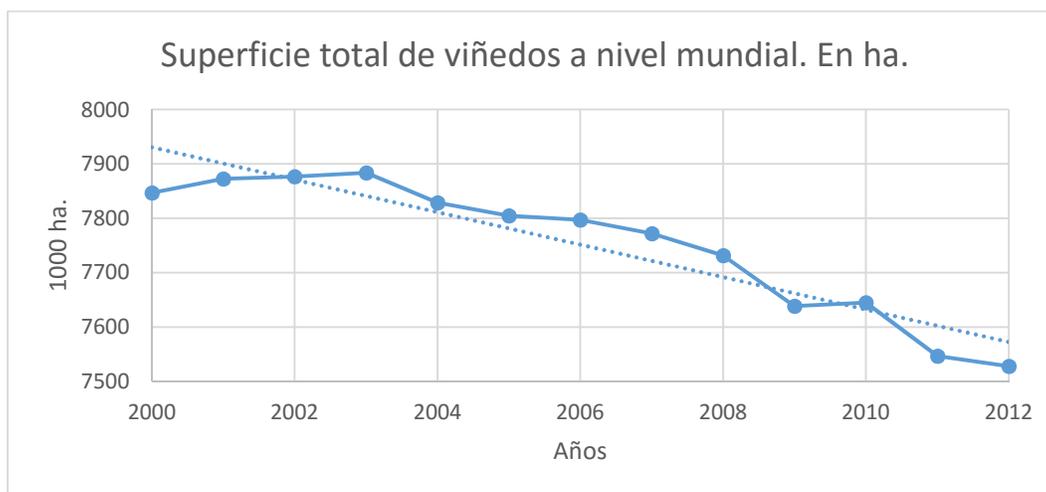
Ahora bien, esta reestructuración vitivinícola está sujeta a una doble contingencia: por un lado, las que pueden ser atribuidas a las tendencias hacia la globalización y los procesos de reestructuración a nivel global; por otro, la que toma como punto de referencia las especificidades del sector en estudio (Neiman y Quaranta, 2001). De esta forma, repasaremos los principales cambios asociados al mundo globalizado vitivinícola, para luego realizar un análisis de aquellas transformaciones experimentadas a nivel local.

3.2 Aspectos de la coyuntura mundial de la producción de uva y vino

El último informe de la Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV) sostiene como principal tendencia a nivel mundial una disminución en el área de cultivos de viña: los viñedos a nivel mundial han alcanzado un área total, incluyendo áreas que no están aún en producción o que no han sido cosechadas, de 7.528.000 hectáreas (Gráfico 1). Aunque esta tendencia a la disminución no es novedosa, el ritmo del descenso entre 2011-2012 ha sido más lento que en los años previos⁴² (OIV, 2013).

⁴²Esto se debe principalmente al programa de regulación del potencial de producción vitícola, cuando la Unión Europea instauró la concesión de primas por el abandono definitivo del viñedo, con lo cual se ralentizó de forma notable esta reducción.

Gráfico 1. Superficie de viñedos a nivel mundial. En ha. 2000-2012



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la OIV (2013)

Sin embargo, esta tendencia no se desarrolla de igual forma para todas las regiones. En la región europea⁴³, la superficie de viñedo ha disminuido, aunque sigue teniendo mayores superficies absolutas que Asia, y el Hemisferio Sur y EEUU. No obstante, estas dos zonas han ido en aumento, en un 14% y un 10% respectivamente, lo que indicaría cambios en las zonas que se han considerado tradicionalmente vitivinícolas, adquiriendo cada vez mayor importancia zonas consideradas “nuevas” en la producción de uva y vino, aun cuando las diferencias en superficies siguen siendo amplias en favor de Europa.

En torno a la producción de uva en quintales (Gráfico 2), puede observarse que Europa ha ido en tendencia decreciente; Asia, América y África aumentan, mientras Oceanía se mantiene constante. Paralelamente la producción de vino a nivel mundial disminuyó en 2012 en un 10% comparado con el año 2011, alcanzando los 252 millones de hectolitros. En este sentido podemos observar una participación diferencial de los distintos países productores, cayendo la participación de Francia, Italia, España, EEUU, Alemania, Portugal, Rumania, Grecia, Brasil y Argentina, en porcentajes que van desde un -28% hasta -4,6%. Por otro lado, China ha aumentado su producción, al igual que Australia, Chile y Sudáfrica (OIV, 2013).

⁴³Algunos autores consideran que estos países pertenecerían al “Viejo Mundo” vitivinícola, mientras que países como Argentina, Nueva Zelanda, Chile entre otros pertenecerían al “Nuevo Mundo”. Sin embargo consideramos que esta distinción no resulta explicativa de las situaciones actuales e históricas de cada país, además que oscurece el hecho de que por ejemplo algunos de estos países se han dedicado a la producción de vid y vinos con antelación a su participación en el mercado mundial.

Gráfico 2. Producción de uva y de vino a nivel mundial. En millones de quintales y en millones de hectolitros. 2000-2012

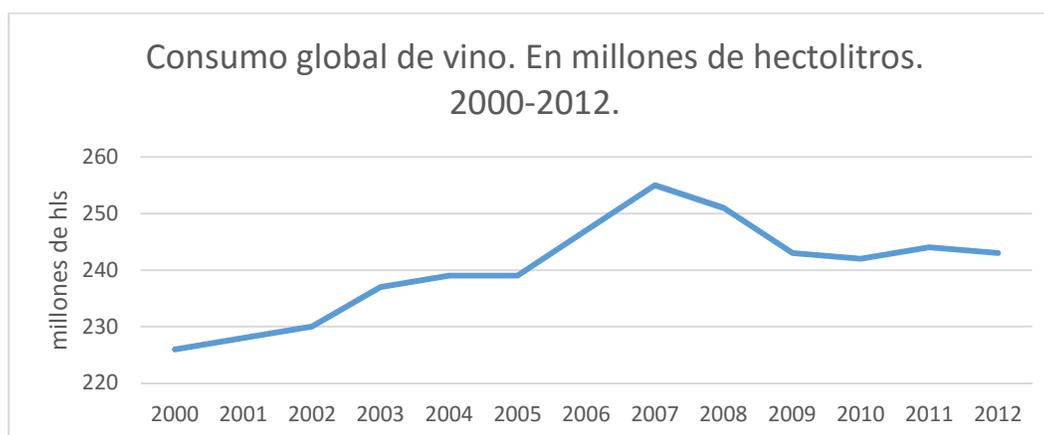


Fuente: Elaboración propia en base a datos de la OIV (2013)

Si se considera la comercialización, se destaca el fortalecimiento de la gran distribución, que presenta una fuerte competencia a los negocios independientes, especializados en vinos de segmentos de altos precios. Los canales de la gran distribución sin embargo han empezado a aumentar su participación incluso en esta categoría de vinos, y en respuesta, los negocios independientes apuestan a una mayor diferenciación de oferta de productos (más marcas de un mismo nivel de precios). Como una irrupción notoria deben mencionarse el desarrollo de mini-mercados (denominados *convenience stores*) y parafarmacias como importantes canales de comercialización, que facilitan el acceso a vinos de consumo diario (OVA, 2013).

Respecto del consumo de vino, puede observarse su estabilización alrededor de los 243 millones de hectolitros, a pesar de disminuciones significativas en los niveles de consumo de algunos países, sobre todo a partir del año 2007 (Gráfico 3). Ahora bien, este consumo se divide de formas distintas entre las distintas naciones, y esto resulta relevante por los diversos patrones de consumo, y las exigencias de calidad y sanidad de cada uno de estos mercados. Como tendencias notables, entre los años 2000 y 2012 puede mencionarse la disminución del consumo tanto en Francia (-12%), como Italia (-27%), España (-34%), y también Argentina (-20%), a la par que aumentó el consumo en EEUU (+37%), China (+67%) y Rusia (+121%), lo cual explica que los índices de consumo total no hayan descendido de forma abrupta en función de lo ocurrido en los países europeos mencionados previamente, tradicionales consumidores de vino.

Gráfico 3. Consumo global de vino. En millones de hectolitros. 2000-2012



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la OIV, 2013

El fuerte descenso ocurrido entre 2008 y 2009 puede vincularse con la crisis económica a nivel internacional, lo que tuvo un gran impacto no solo en el nivel de gastos de las personas, sino también en sus costumbres y tipos de consumos. De acuerdo a un informe del OVA (2013), por ejemplo en EEUU, con una población poco acostumbrada a la incertidumbre económica, se reaccionó frente a esta gran crisis con extrema cautela, racionando gastos, reemplazando marcas líderes por segundas o terceras (*trading down*), dándole un nuevo valor a la relación calidad-precio de un producto, y buscando aumentar su tasa de ahorro. En los años post-crisis, se puede apreciar que en algunos casos se revierte este efecto de *trading down*, dando lugar a un efecto denominado “premiumización”, es decir, el recambio de vinos de menor precio por los de mayor.

Sin embargo, esta baja en el consumo no implica necesariamente la disminución del gasto en dólares (U\$S) para este consumo. De acuerdo a un informe de consumo per cápita del OVA (2013), entre los años 2000 y 2011, al menos el gasto en cinco importantes países consumidores ha crecido, aún en los casos de descensos del consumo en litros. Esto se explica por el cambio en las preferencias de los consumidores, quienes eligen productos de mayor calidad, o al menos vinos de mayor valor. Otro motivo mencionado es el cambio del lugar de compra del producto, modificando consumo *on trade* por *off trade* (por ejemplo reemplazar las salidas a comer afuera por reuniones dentro del hogar).

Por otro lado, en lo que respecta al comercio mundial de vino, los datos de la INV (2013) muestran una tendencia ascendente, entre el año 2000 y 2012, presentando un período de disminución entre los años 2008-2009, lo cual podría vincularse con la crisis financiera a nivel mundial mencionada previamente. Asimismo, crece el valor en precio de este intercambio, pasando de una relación entre precio/volumen de 2,2% en el año 2000, a un 2,6% en el 2013.

Específicamente, entre julio de 2013 y junio de 2014, Argentina facturó más de 877 millones de dólares, por la venta de un poco más de 311 millones de litros (OVA, 2014). Ambos valores presentan tasas negativas respecto a los valores del año previo, disminuyendo -1,54% y -3,81% respectivamente. En este periodo, los mercados más importantes para Argentina fueron EEUU, Canadá y Reino Unido, que concentran el 55% de la facturación en dólares y el 56% del volumen de litros exportados por nuestro país.

Tanto en EEUU como en Canadá, las ventas argentinas cayeron tanto en facturación, como en litros (EEUU -3,7% en dólares y -10% en volumen, Canadá -5,7% y -4% respectivamente), sin embargo Reino Unido revirtió este signo ya que las ventas crecieron en valor más del 23% y el volumen subió más del 26%. Brasil resulta el cuarto destino de exportación, concentrando el 6% de las ventas por valor y el 4,3% en litros, aunque comparado al periodo 2012/2013, ambos descendieron (-11% en dólares y -15,7% en litros). También China y Paraguay sufrieron caídas importantes, mientras que Alemania mostró el mayor crecimiento aunque su participación es solamente de casi el 2%. De esta forma, entre 2012 y 2014, Argentina pasó del noveno al décimo puesto en el ranking de países exportadores (OVA, 2014).

Ahora bien, resulta necesario describir y analizar cómo, paralelamente a estas dinámicas y cambios en la producción a nivel mundial, se modifica el sector vitivinícola argentino, en qué direcciones lo hace, cómo afecta tanto a los agentes históricos, como a aquellos “novedosos”, entre otras cuestiones.

3.3 ¿Modificaciones estructurales en el complejo vitivinícola?

El CAI vitivinícola⁴⁴ ha sufrido modificaciones en sus formas de producir la uva, y elaborar, comercializar y consumir el vino, a la par que entraban nuevos agentes, se modificaban los ya presentes, y otros directamente desaparecían de la estructura social vitivinícola. Para dimensionar estos elementos, consideramos necesario repasar algunos de las principales transformaciones que afectan al sector vitivinícola en general, y a la pequeña y mediana producción en particular, a partir de la gran reestructuración sufrida a partir de la década de los 1990.

3.3.1 Registros de superficie y viñedos

La superficie total de vid para el año 2012 para todo el país resultó en 221.202 ha, que corresponden a 25.207 viñedos⁴⁵. Dentro de este panorama nacional, Mendoza posee el 66% de los viñedos con el 70,8% del total de la superficie cultivada en el país, seguido por San Juan (con el 21,1% de viñedos, y el 21,7% de superficie respecto del total nacional). De esta forma, ambas provincias agrupan el 87,1% de los viñedos y el 92,5% de la superficie implantada del país (Gráfico 4 y Gráfico 5).

Específicamente en Mendoza es notable la fuerte disminución que se produce en la superficie de los viñedos entre 1979 y 1990, y que de hecho continúa hasta el año 2000, vinculado a la última crisis de sobreproducción del modelo productivista, ya que se pierden 84.216 ha, representando un 36,46% menos de superficie comenzando el Siglo XXI. Entre los años 2000 y 2012 puede notarse una tendencia positiva en superficie, aumentando la

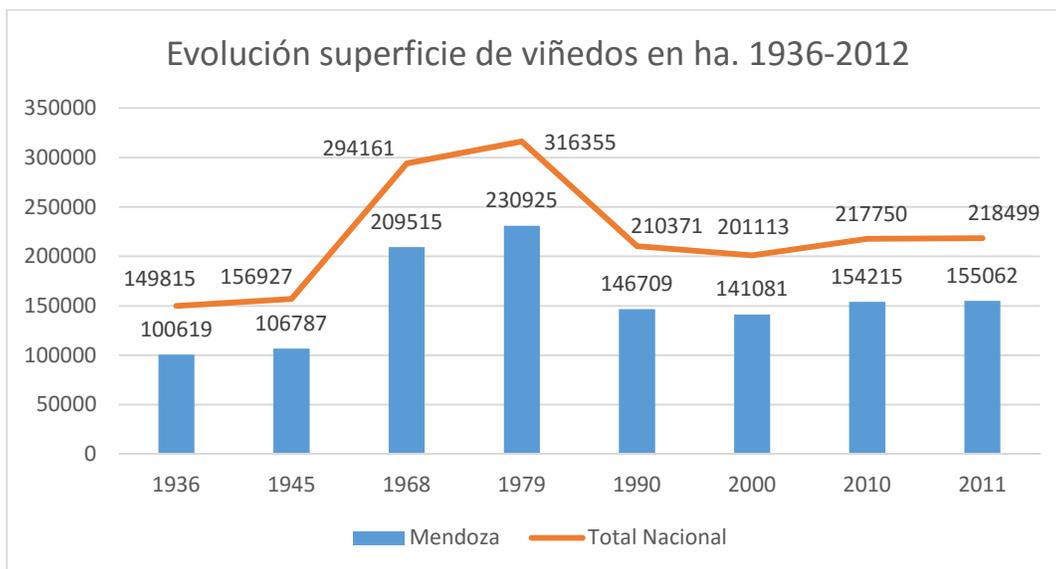
⁴⁴Este CAI comienza con la producción de uva, para luego ramificarse en tres eslabonamientos principales: consumo en fresco, elaboración de pasas, e industrialización, que a su vez se divide en dos sub-cadenas: la principal es la elaboración de vinos y la complementaria, la producción de mosto o jugo de uva (Azipazu y Basualdo, 2000). En esta Tesis entonces solo se hará foco en la producción de vino, específicamente en el subsector vinculado a los vinos de calidad.

⁴⁵Debe considerarse en todo momento que los viñedos, unidad de medida utilizada principalmente por el INV, no permite identificar la estructura agraria provincial, ya que un mismo productor puede poseer dos o más viñedos. Sin embargo, permite marcar tendencias actualizadas respecto de ciertos aspectos productivos, como la superficie.

misma en un 11,42%, proporción que se estabilizará en los años siguientes alrededor de un +2% anual. Los viñedos siguieron esta misma tendencia, ya que en el periodo 1979/1990 desaparecieron 9.273 viñedos, que representaban el 31,5% del total. De acuerdo a la evolución de la superficie, luego de esta caída, se presenta un contexto de relativa estabilidad de la superficie cultivada, lo que resultó en un aumento del tamaño medio de los viñedos, pasando en 1993 de 6,09 ha a 7,99 ha en 2000 y 8,78 ha en 2012.

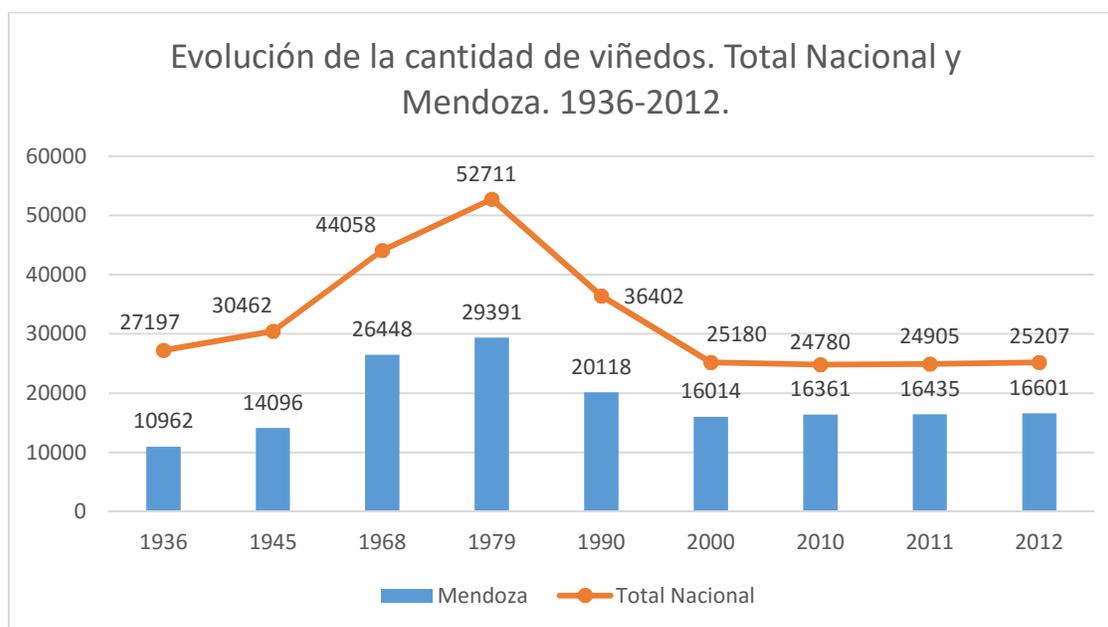
En otras palabras, esta tendencia de reducción de los viñedos de forma constante, mientras la superficie se mantiene estable, puede tomarse como un indicador de que en el periodo entre los años 1979 y 2012 se produjo una mayor concentración de los cultivos en la provincia y la implantación de viñedos de mayor superficie.

Gráfico 4. Evolución de la superficie de viñedos en ha. Total Nacional y Mendoza. 1936/2012



Fuente: Elaboración propia en base a CVN de 1936, 1945, 1968, 1979, 1990; actualizaciones del Registro de Viñedos 2000 y 2011, base congelada 2012

Gráfico 5. Evolución de la cantidad de viñedos. Total Nacional y Mendoza. 1936-2012.



Fuente: Elaboración propia en base a CVN de 1936, 1945, 1968, 1979, 1990; actualizaciones del Registro de Viñedos 2000 y 2011, base congelada 2012

Si se considera el recorte territorial de esta Tesis, observamos que en Luján de Cuyo se encontraron 928 viñedos (el 5,56% de la provincia), que abarcan 15.304,08 hectáreas (9,11% del total provincial); mientras que Maipú cuenta con 1.179 viñedos (alcanzando al 7,06% de la provincia) y una superficie de 12.583,34 hectáreas (9,63% de la superficie

total). Desde una mirada diacrónica, entre los años 2000 y 2013, Luján de Cuyo aumenta la cantidad de viñedos en un 20.83%, mientras que la superficie lo hace un 55.08%, mientras que por otro lado, Maipú presenta índices negativos del -5,07% en torno a la cantidad de viñedos, mientras que aumentó la superficie en un nivel insignificante (Tabla I).

Tabla I. Cantidad y superficie de viñedos. Luján de Cuyo y Maipú. 2000 y 2013.

| | 2000 | | 2013 | | % Variación | |
|----------------------|---------------------|-----------------|---------------------|------------------|---------------------|---------------|
| | Cantidad de viñedos | Superficie ha | Cantidad de viñedos | Superficie ha | Cantidad de viñedos | Superficie ha |
| Luján de Cuyo | 768 | 9868,3 | 928 | 15304,08 | 20,83 | 55,08 |
| Maipú | 1242 | 12582,3 | 1179 | 12583,34 | -5,07 | 0,008 |
| Total Mendoza | 16014 | 141080,8 | 16690 | 158964,96 | 4,2 | 12,67 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INV.

Si se toma en cuenta la escala de superficie de los viñedos (que como ya se mencionó no permite analizar la estructura agraria del sector ya que no necesariamente un viñedo coincide con una explotación), encontramos que la mayor cantidad de viñedos a nivel nacional se encuentran comprendidos en el estrato de 1 a 5 ha (60.9%), seguido por el rango de 5 a 10 ha (17,98%), aunque si se compara con la cantidad del año 2000 puede observarse un crecimiento en la cantidad de viñedos en los rangos desde 10 ha en adelante. Por otro lado, si se hace foco en la superficie, la mayor cantidad de viñedos se encuentra en el estrato de 25 a 50 ha (18,12%). Mendoza acompaña esta tendencia nacional, encontrando en el rango entre 1 a 5 ha, el 56,75% de los viñedos, mientras que respecto a la superficie, el 17,26% de la superficie posee entre 25,1 a 50 ha, seguido por el estrato de 15,1 a 25 ha, con el 16%.

Concretamente, si se considera la Zona Alta del río Mendoza (Tabla II), podemos observar que la predominancia en la cantidad de viñedos se encuentra en el estrato hasta 5 hectáreas con el 51,17% del total, que solamente representa el 8,61% de la superficie (2403,5916 ha). Le sigue en importancia en cantidad de viñedos aquellos entre 5,1 y 10 ha, que representan el 18,54%, con el 10,33% de la superficie. En este sentido, el rango que presenta un porcentaje más alto en términos de superficie es el rango de más de 100 hectáreas con el 23,06% (6437,4 ha), seguidas por los viñedos de entre 25,1 a 50 ha del 20,60% (representando 5748,3 ha).

Ahora bien, si se analizan estas escalas de superficie desde 1991 hasta 2012, se observa una disminución en la cantidad de viñedos en la escala de superficie inferior a las 10 has en más del 50%, mientras que la cantidad de viñedos en escalas superiores a las 25 has aumentó para el mismo periodo en un 33%. Así, la gran contracción se ha dado en el estrato de menos de 10 has, donde se manifiesta una pérdida de 10.725 viñedos.

Tabla II. Cantidad de viñedos y superficie plantada con vid en ha. Zona Alta del río Mendoza. Según escala de superficie. 2012.

| Escala | Viñedos | | Superficie | | Superficie media |
|--------------|-------------|------------|-------------------|------------|------------------|
| | Cantidad | %s/total | Hectáreas | %s/total | |
| 0,1 a 5 | 1076 | 51,17 | 2403,5916 | 8,61 | 2,23 |
| 5,01 a 10 | 390 | 18,54 | 2882,7071 | 10,33 | 7,39 |
| 10,1 a 15 | 195 | 9,27 | 2441,2168 | 8,75 | 12,52 |
| 15,1 a 25 | 173 | 8,23 | 3388,619 | 12,14 | 19,59 |
| 25,1 a 50 | 167 | 7,94 | 5748,2987 | 20,60 | 34,42 |
| 50,1 a 100 | 67 | 3,19 | 4608,9319 | 16,51 | 68,79 |
| más de 100 | 35 | 1,66 | 6437,4051 | 23,06 | 183,93 |
| Total | 2103 | 100 | 27910,7702 | 100 | 13,27 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INV

Otra fuente de datos también señala el aumento de la superficie de vid en hectáreas (Tabla III). En este sentido, a pesar de las disminuciones mencionadas en ciertos segmentos de los viñedos más pequeños, la superficie en hectáreas ha continuado aumentando en importantes proporciones: en Luján de Cuyo un 43% y en Maipú un 22% (siendo la media provincial de un 19%).

Tabla III. Superficie de vid en Luján de Cuyo, Maipú y Total provincial. En hectáreas. Entre años 2007 y 2013.

| | Campaña | | | | | |
|----------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | 2007/2008 | 2008/2009 | 2009/2010 | 2010/2011 | 2011/2012 | 2012/2013 |
| Luján de Cuyo | 9.941,60 | 11.043,40 | 11.749,60 | 12.541,40 | 13.212,00 | 14.213,00 |
| Maipú | 10.702,70 | 11.174,80 | 11.667,00 | 12.004,80 | 12.608,00 | 13.056,00 |
| Total Mendoza | 131.679,40 | 138.915,60 | 143.918,70 | 148.177,90 | 152.540,00 | 156.796,00 |

Fuente: DEIE en base a datos del Registro Único de la Tierra (RUT), registrados por la Dirección de Agricultura y Contingencias

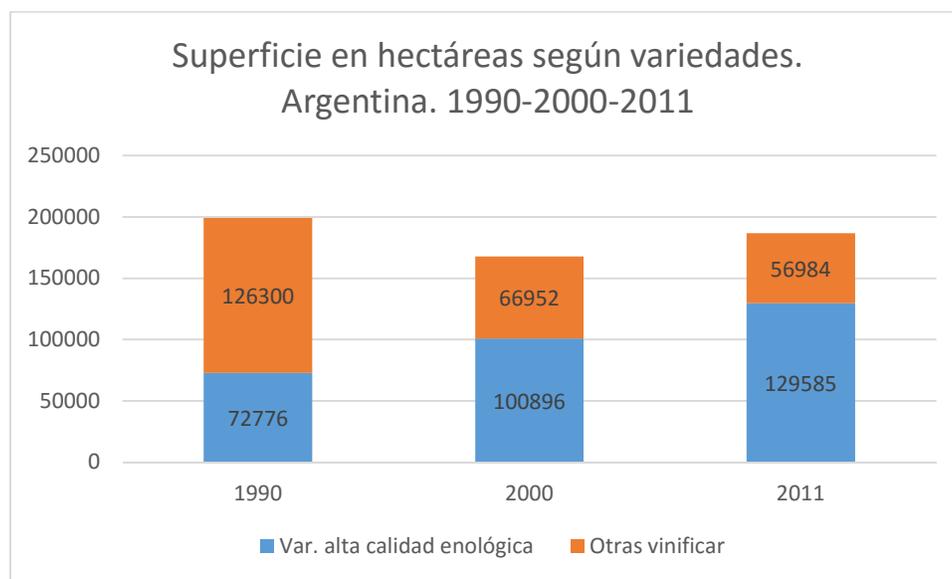
3.3.2 Superficie por destino, variedad y antigüedad

A nivel país, las variedades de uva cultivadas se clasifican en grupos según la aptitud para los diversos destinos, en este caso: de vinificar, de mesa, para pasas e híbridos para productores directos. De acuerdo a los datos del INV (2013) la cosecha en 2013 creció un 28% en relación con al del año 2012, con 28.717.487 quintales. De este total, se destinaron a elaborar vinos y mostos el 97% del total cosechado, lo que implica una suba del 28% respecto del 2012 y del 16,19 respecto del año 2001. La cantidad destinada a consumo en fresco disminuyó en un 19% (constituyendo 241.131 quintales) y a pasas de uva aumentó un 51% (615.790 quintales), siempre en relación al año 2012. La producción de éstas últimas se concentra principalmente en la provincia de San Juan.

Las variedades para vinificar históricamente han sido las de mayor participación⁴⁶: en Mendoza el 98% de la superficie implantada es destinada a variedades para vinificar y/o elaborar mostos y jugos, lo cual nos brinda un primer indicio de la importancia del eslabón agroindustrial en esta provincia. De hecho, en la Zona Alta del río Mendoza sólo se reconocen uvas ingresadas a establecimientos para vinificar, siendo para Luján de Cuyo 1.816.108 quintales y para Maipú 2.601.197. Asimismo, en el año 2013 de acuerdo al color de las variedades implantadas con destino de elaboración, predominan los cepajes tintos y blancos de alta calidad, representando el 62% con 19.960.232 quintales (las tintas de alta calidad alcanzan el 45,59% y las blancas el 16,66%), seguidas por otras para vinificar, y otras variedades.

En torno a la composición de las variedades de uva, se produjo a nivel nacional una reconversión dirigida a variedades de alta calidad enológicas, o en algunas regiones a variedades de uso no tradicional (como consumo en fresco y pasas), que han ido ganando terreno en relación a los cepajes de alto rendimiento pero de menor calidad (Gráfico 6). De esta forma, en el año 2000 el porcentaje de superficie con variedades de alta calidad llegan al 41,86% (84.178,2 ha), mientras que las básicas y otros ocupaban el 58,14% (116.934,8), relación que se invierte ya para el año 2011 cuando la superficie con variedades de calidad alcanzan el 59, 57% (implicando 129.713,8 ha), bajando las básicas y otras a un 40,74% a nivel país (88.711,4 ha).

Gráfico 6. Superficie en hectárea nacional total, por variedad de alta calidad enológica y otras para vinificar. 1990-2000-2011.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INV

Este crecimiento no fue solamente absoluto en términos de hectáreas de las variedades de alta calidad enológica, sino también en relación a las uvas no varietales. Así, en contrapartida se observa una caída de las variedades de alto rendimiento y menor aptitud

⁴⁶De hecho, ya había finales del Siglo XIX, las bodegas constituían uno de los cuatro principales rubros agroalimentarios del país, lo que muestra la importancia incluso histórica de este destino (Gatto y Gutman, 1990).

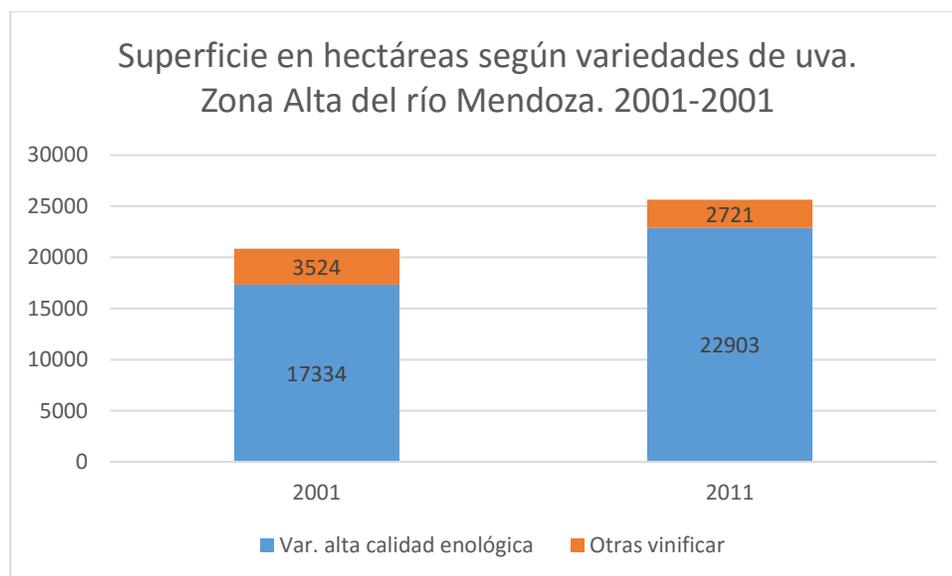
enológica, como Cereza, Criolla Grande, Pedro Giménez y Moscatel Rosado, lo que no implica su desaparición. Las variedades que movilizaron el crecimiento de la superficie cultivada fueron específicamente las tintas de alta calidad enológica que alcanzó una suba de 179% entre 1990 y 2011, mientras que las blancas de alta calidad muestra en este mismo periodo una caída del 10%.

Según datos parciales del año 2014, se cosecharon a nivel nacional 26.360.524 quintales, liderando esta cantidad la variedad tinta Malbec, con 3.363.461, seguida por la variedad blanca Pedro Giménez con 1.694.319. De hecho, se observa que solo 6 variedades concentran el 65% de la cosecha argentina (OVA, 2014). Para la provincia de Mendoza, se conoce que se cosecharon 18.071.051 quintales, también lideradas por Malbec, con 2.909.537 quintales, y Pedro Giménez con 1.164.178.

A partir de estos datos, se sostiene que aumenta la importancia relativa de las variedades consideradas de alta calidad enológica, disminuyendo las variedades criollas y tradicionales, aunque no por esto se avala su desaparición. Es decir que, aunque puede observarse la importancia creciente de la producción de ciertas variedades vinculadas a esquemas de calidad, esto no conlleva necesariamente la supresión de otras variedades. Asimismo, aunque algunas variedades disminuyen fuertemente, como Pedro Giménez, aún cuentan para el año 2013 con una relevancia importante en términos de superficie.

Específicamente, en Maipú y Luján de Cuyo, entre el año 2001 y 2011, crece el total de hectáreas cultivadas un 20,69%, registrando las variedades de alta calidad enológica una suba del 32,13%, mientras que otras variedades para vinificar disminuyeron en un -22,79% (Gráfico 7).

Gráfico 7. Superficie en hectáreas Zona Alta del río Mendoza. Total, Variedades alta calidad enológica y otras para vinificar. 2001 y 2011.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INV

Dentro de las uvas tintas de alta calidad enológica, entre los años 2001 y 2011 la que más creció fue el Malbec que aumentó un 62,85% (partiendo de una cantidad ya relevante en el año base), el Cabernet Sauvignon un 36,68%, seguido por Bonarda que aumentó en esos

mismos años un 21,96%. Respecto de las uvas blancas, disminuyen principalmente las hectáreas con Pedro Giménez, que caen un -23,73%, las de Ugni Blanc, -58,41%, de Chenin, -38,56%, a la par que aumentan primordialmente el Chardonnay en un 20,45% y el Sauvignon que crece en un 144,86%⁴⁷ (Tabla IV).

Tabla IV. Variedades de Alta Calidad enológica en la zona Alta del río Mendoza. En superficie en hectáreas. 2001 y 2011.

| | 2001 | 2011 | Variación % 2001/2011 |
|--------------------------------|--------------|--------------|--------------------------|
| TINTAS | | | |
| Barbera | 169 | 84 | -50,30 |
| Bonarda | 1276 | 1556 | 21,94 |
| Cabernet Franc | 97 | 192 | 97,94 |
| Cabernet | 2961 | 4047 | 36,68 |
| Malbec | 6071 | 9886 | 62,84 |
| Merlot | 1120 | 1094 | -2,32 |
| Pinot Negro | 204 | 219 | 7,35 |
| Syrah | 506 | 887 | 75,30 |
| Tannat | 14 | 74 | 428,57 |
| Tempranillo | 622 | 800 | 28,62 |
| BLANCAS | | | |
| Chardonnay | 1012 | 1219 | 20,45 |
| Chenin | 524 | 322 | -38,55 |
| Pedro Giménez | 1432 | 1092 | -23,74 |
| Sauvignon | 191 | 468 | 145,03 |
| Sauvignonasse | 127 | 65 | -48,82 |
| Semillón | 329 | 291 | -11,55 |
| Torrontés | 319 | 362 | 13,48 |
| UgniBlanc | 339 | 141 | -58,41 |
| Viognier | 23 | 104 | 352,17 |
| Total Var. Alta Calidad | 17336 | 22903 | 32,11 |
| Otras Var. Vinificar | 3524 | 2721 | -22,79 |
| Total Var. Vinificar | 20860 | 25624 | 22,84 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INV

Respecto de la antigüedad de los viñedos, para datos del año 2011 se observa que a nivel nacional el 43% de la superficie de vid tiene más de 25 años, mientras que el 21,5% de los mismos corresponden a viñedos de hasta 8 años, considerados nuevos. En Mendoza, el porcentaje de viñedos de mayor antigüedad se encuentra por encima del valor nacional, ya

⁴⁷Debemos reconocer que este periodo se encuentra dentro de los límites temporales del proceso de reestructuración acontecido, por lo que ya en sus inicios presenta cierta inclinación hacia las variedades de alta calidades. Por tanto estos datos dan cuenta más bien de la consolidación y profundización en el tiempo de esta tendencia hacia la calidad.

que los viñedos de más de 25 años representan el 46% de la superficie por ha, mientras que le siguen los viñedos de 9 a 15 años con el 25,2% de la superficie, lo que coincide uno de los periodos de mayor implantación (entre los años 1999-2000). En los departamentos de Luján de Cuyo y Maipú, del total de la superficie implantada en hectáreas de la zona, encontramos que el 35,2% de los viñedos tienen más de 25 años, menor a la antigüedad media provincial y nacional. Entre 9 y 15 años se encuentra el 29% de la superficie, en plena producción lo cual resulta relevante para considerar los rendimientos y la producción de uvas del sector, seguido por el 21,2% de entre 4 a 8 años de antigüedad. De esta manera observamos que la Zona Alta del río Mendoza presenta viñedos más recientes respecto del porcentaje nacional y provincial, lo que podría ser un indicador de una renovación y/o reconversión de los viñedos, y de un flujo importante de inversiones en los últimos 15 años.

3.3.3 Superficie implantada con vid según sistema de conducción

A nivel país, el sistema de conducción predominante en el año 2012 es el parral, con el 55,57% de las hectáreas cultivadas con vid, siguiendo en importancia la espaldera alta con 33,3% y la espaldera baja con 10,34%. Si bien el parral a nivel nacional sigue siendo el que abarca mayor superficie, se ha reducido lentamente la cantidad de hectáreas respecto al año 2000 (-4,3%), al igual que la espaldera baja con un índice más alto (-19,1%). La espaldera alta ha mostrado una tendencia creciente (60,9%) lo que responde a la adopción de las consideradas nuevas tecnologías de cultivo de la vid (Neiman y Bocco, 2001).

En el caso de Mendoza, la diferencia relativa del parral no resulta tan importante como en el promedio nacional y en el caso de otras provincias como San Juan, La Rioja, Catamarca y Salta, donde la predominancia del parral es sumamente notoria. En esta provincia en el año 2012, el parral ocupa el 46,10% (72.476,22 ha) de la superficie con vid, mientras que la espaldera alta llega al 41,94% (65.928,49 ha). Reduciendo el análisis a la Zona Alta del río Mendoza predomina, a diferencia de la tendencia provincial y nacional, el espaldero alto con un 54,9% (15.323,47 ha), mientras que el parral representa el 32,55% (9.085,29) de la superficie, seguido por un 11,93% (3.330,50) del espaldero bajo.

En relación a la distribución varietal según los sistemas de conducción se observa una tendencia, por un lado, a la utilización de espaldera alta en los nuevos cultivos de variedades de alta calidad enológica, pudiendo ser aplicado cierta mecanización de las labores culturales (primordialmente poda y cosecha), y por otro lado, una preferencia del parral para variedades de alto rendimiento o cepajes destinados a consumo en fresco o desecación (INV, 2012).

3.3.4 Innovaciones Tecnológicas

Las innovaciones tecnológicas resultan relevantes para esta Tesis principalmente porque influyen sobre la forma de organizar el trabajo, debido a que las tareas, y las formas en que se ejecutan, cambian en función de los procesos, herramientas y maquinarias incorporadas. En este sentido, vale la pena mencionar dos elementos con importantes consecuencias: la incorporación del riego presurizado y la tela antigranizo.

Respecto del riego presurizado, a nivel país en el año 2012 la superficie con riego presurizado alcanza el 18,64% de los viñedos, con una fuerte predominancia del riego por goteo. Por debajo de este promedio, Mendoza contiene un 15,4% de superficie de viñedos ya sea con riego por goteo o por aspersión, principalmente en zonas como el Valle de Uco,

donde la utilización de estos sistemas ha sido condición necesaria para la implantación de viñedos; no obstante, no es el caso de Luján de Cuyo y Maipú. Sin embargo respecto a la importancia sobre todo del riego por goteo en otras provincias como Neuquén (con un 95,2% de la superficie), Salta (56,4%) y La Rioja (45,1%) la incidencia de esta innovación presenta una participación mucho más baja.

En torno a la presencia de tela antigranizo, Mendoza se destaca a nivel nacional ya que en esta provincia se encuentra el 96,9% de la superficie instalada, llegando a las 12.694,17 ha. Esta superficie a su vez, representa el 8,23% de la superficie en ha con viñedos de la provincia. En este sentido, en la Zona Alta del río Mendoza existe una importante presencia de tela, que alcanza el 12,66% de la superficie con vid, presentando niveles más altos que los provinciales, solo superado por la zona Sur (17,22%).

3.3.5 Cosecha y elaboración de vino

A nivel nacional y provincial, se observa entre 2012 y 2013 una suba de la producción, luego de dos disminuciones marcadas: una a partir del año 2007, que continúa hasta el año 2009⁴⁸, y la segunda a partir de 2011 que repunta a partir del año siguiente⁴⁹. En Mendoza, se elaboraron 11.508.518,93 hectolitros en el año 2014, de los cuales el 59% correspondían a vino tinto, el 38% a los blancos y el 3% restante a los rosados. Examinando este comportamiento a nivel departamental durante 2014, Luján de Cuyo produjo 1.082.244,16 hectolitros mientras que Maipú 1.545.661,79, es decir que en ambos departamentos se elaboró el 22,83% del total provincial de ese año. Dentro de estos departamentos, el fuerte se encuentra en los vinos tintos (71,36% para Luján y 71,61% para Maipú), seguido por el blanco y luego el rosado.

En lo concerniente a la modalidad de ingreso de uva vinificada a establecimientos, podemos observar que a nivel nacional en el año 2014, el 36,3% de la uva ingresada a establecimiento es propia, le sigue la uva de terceros⁵⁰ con el 34,72%, y finalmente el 28,99% comprada. Mendoza acompaña esta tendencia nacional, ya que la modalidad más importante es la uva propia (42%), seguida por la de terceros (31%), representando la comprada el 23%. Si se observa la evolución de las distintas modalidades desde el año 2000 hasta el 2014 se vislumbra que en Mendoza ha crecido la uva propia en un 95,2%, mientras que la comprada lo hace en un 56,8%, disminuyendo la modalidad de tercero en un -0,3%, en un contexto de aumento del 40% de la cantidad total de uva para vinificar ingresada a establecimientos, lo que implica un aumento de la importancia tanto de la uva propia, como de la comprada, en detrimento de la modalidad de tercero.

⁴⁸Respecto a esta disminución pudo registrarse que en la cosecha 2008 hubo días lluviosos y nublados lo que afectó de manera importante la humedad del viñedo, a la par que se produjo una helada inesperada durante la época de la vendimia: el 14 y 15 de abril una ola polar con temperatura bajo cero destruyó follajes de viñedos ubicados en el Valle de Uco, así como en la altura de piedemonte de la Zona Alta del río Mendoza.

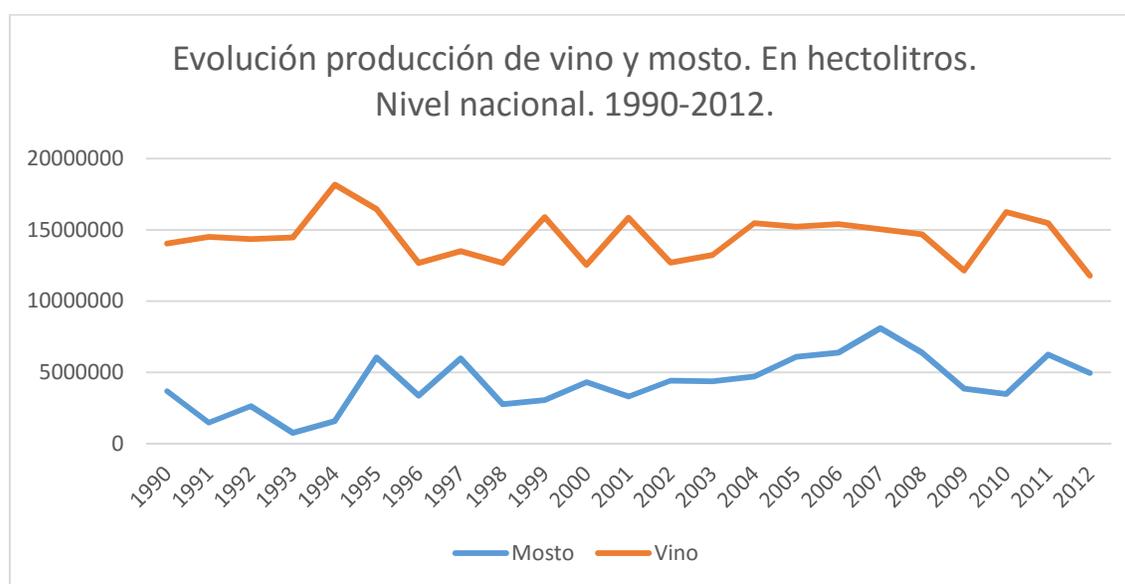
⁴⁹En la cosecha 2012 también factores climáticos afectaron la producción de uva: excesiva humedad, corrimientos por viento Zonda, helada, entre otros, lo cual permite observar la importancia que mantienen ciertas condiciones climáticas en las producciones intensivas en la actualidad.

⁵⁰ Esta modalidad hace referencia a la elaboración de vino por cuenta de un tercero, es decir los productores vitivinícolas entregan la uva para la elaboración de vino, contratando a los bodegueros para tal tarea, que les cobran por este servicio un porcentaje del vino elaborado. Esta relación jurídica del régimen de la vitivinicultura argentina históricamente se lo ha denominado “maquila”. Para mayor información se recomienda Díaz Araujo (1982).

Ahora bien, si se consideran los departamentos que componen la Zona Alta del río Mendoza, notamos para el año 2013 una mayor importancia de la uva comprada en relación a la proporción nacional y provincial, con el 47,2% para Luján de Cuyo (747.126 quintales métricos), y 49,7% para Maipú (representando 1.091.857 quintales métricos), seguido por las uvas propias, que en Luján representan el 37,3% del total mientras que en Maipú esta proporción baja al 29,4%, y finalmente la uva de terceros, con un 15,4% y un 20,9% respectivamente. Esto es relevante ya que la uva comprada hace referencia a aquella materia prima que el eslabón agroindustrial sale a comprar a los productores, independientemente de su tamaño. Por tanto el crecimiento de la uva comprada para vinificar, en un contexto de restricción de la movilidad de esta materia prima por las disposiciones sanitarias enunciadas en el capítulo anterior, remarcan la importancia de la producción de uva de los productores vitícolas, y de las características y dinámicas de la relación social entre este agente y las bodegas en el complejo vitivinícola de calidad actual.

Respecto de la evolución de la producción de vino (Gráfico 8), desde 1990 en adelante se toma nota de fuertes oscilaciones en distintas campañas (1996, 1998, 2000, 2002, 2009), adquiriendo una dinámica que no logra estabilizarse, lo cual marca el escenario de los productores de uva a partir del proceso de reestructuración, que suelen sufrir recortes, o incluso la anulación, de la compra de sus uvas en épocas de descenso de la producción de vino.

Gráfico 8. Evolución producción de vinos y mostos. En hectolitros. Nivel Nacional. 1990-2012.

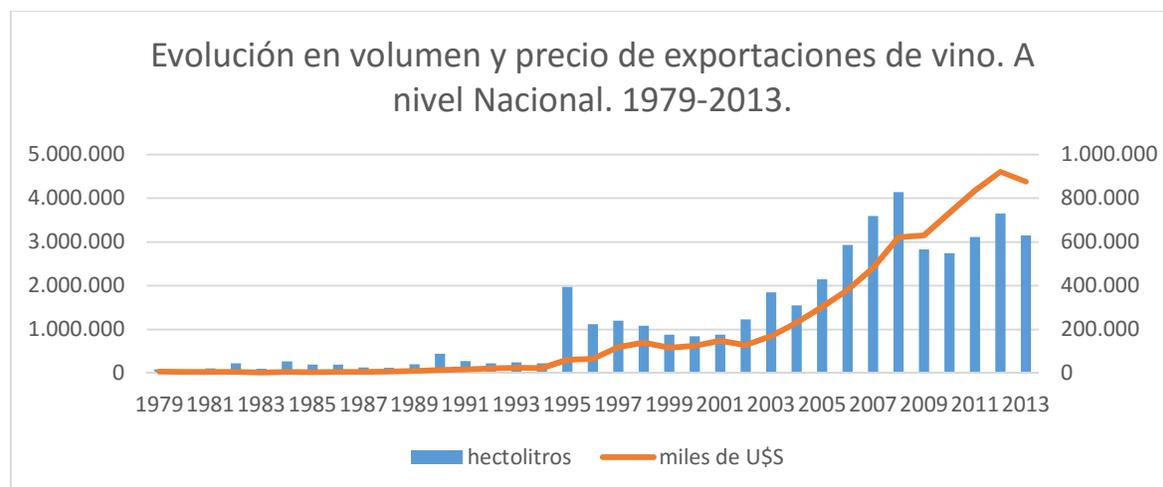


Fuente: Elaboración propia en base a datos del INV

Históricamente, Argentina ha destinado su producción de vino a un fuerte y voluminoso mercado interno, aunque con variaciones vinculadas a los ciclos de la vitivinicultura, y a los de la sociedad en general, modificando su volumen y composición aunque sin por esto eliminar este destino productivo. A inicios de la década de 1990, por situaciones de sobrestocks estructurales mencionadas previamente, y en un contexto de apertura hacia los mercados externos y de reestructuración productiva local, se empezó a volcar la producción

de vinos hacia las exportaciones, que hasta ese momento eran marginales. Este crecimiento no se limita exclusivamente al volumen, sino también en cuanto al precio, sobre todo a partir de la salida de la convertibilidad y la posterior devaluación del año 2002 lo que favoreció la comercialización en el mercado externo (Gráfico 9), que valorizó la rentabilidad de los segmentos de capital con sesgo exportador, a la par que afianzó la posibilidad de que vinos comunes y/o mostos puedan ser producidos y comercializados con ese mismo destino.

Gráfico 9. Evolución en volumen y precio de exportaciones de vino. Nivel nacional. 1979-2012.



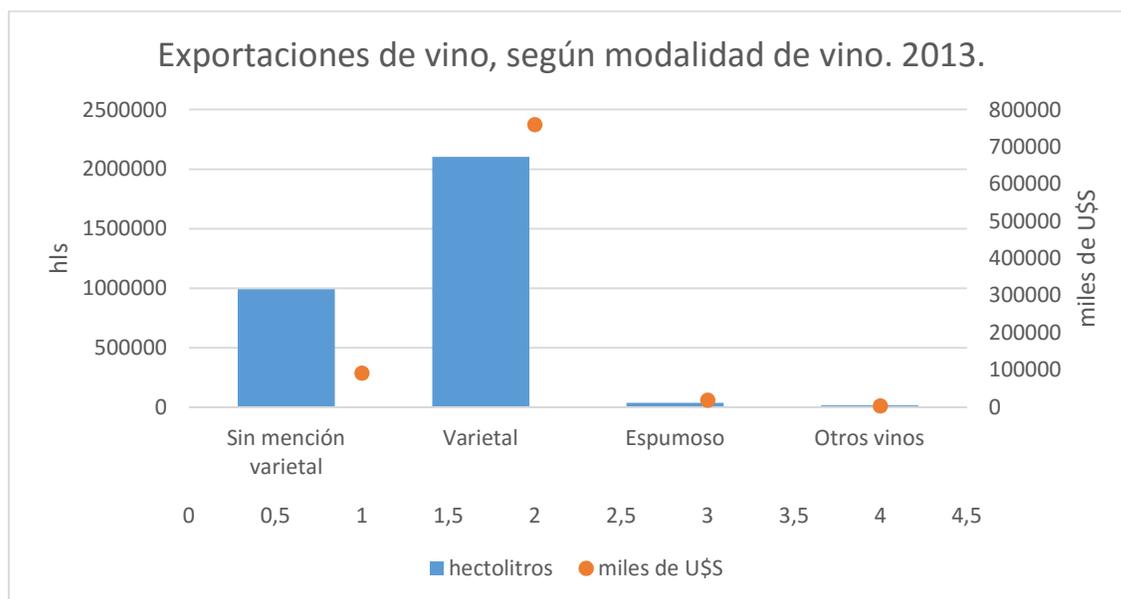
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Área del Vino y del OVA, 2014

Ahora bien, en torno a la calidad se observa en el año 2013 que la mayor cantidad de vinos exportados se agrupan en los varietales, con 2.104.265,83 hectolitros representando el 51,35% del total, a la par que generó la mayor cantidad de ingresos, con 760.461,52 miles de U\$S que representan el 68,81% del valor FOB⁵¹ de las exportaciones totales (Gráfico 10). Le siguen los vinos sin mención varietal, y luego los vinos espumosos. En relación al año anterior, los hectolitros exportados disminuyen un -10,77%, mientras que en dólares implica una baja del -2,62%, disminución que resulta mucho más significativa tanto en los vinos sin mención varietal, y en los espumosos.

Dentro de los vinos varietales, el Malbec -la variedad insignia de Argentina- ocupa el primer lugar (con 1.059.202,69 hectolitros, que representa el 50.3% del total, con un valor FOB en miles de U\$S de 435.814,52, promediando un precio por litro de 7,16 U\$S), seguido por el Cabernet Sauvignon, y el Chardonnay. De esta forma se observa que lideran las exportaciones aquellos vinos considerados de calidad, no solo en volumen sino también en términos de ingresos generados. Al interior del país, Mendoza es la provincia que lidera la exportación, con casi el 75% de los hectolitros exportados, generando el 88,1% de los dólares totales por exportación.

⁵¹ El Valor FOB hace referencia a la información de los productos exportados en dólares estadounidenses (U\$S).

Gráfico 10. Exportaciones de vino, según modalidad de vino. Nivel Nacional. 2013.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INV (2013)

En el año 2013, si se compara mercado interno/mercado externo, las exportaciones han ganado el 21% del mercado al destino doméstico⁵². Acorde a un informe de OVA (2014), de 719 establecimientos elaboradores a nivel nacional, el 62% corresponden a empresas con perfil mercado interno⁵³, mientras que el 38% restante reflejan perfil exportador⁵⁴. Si se consideran los establecimientos registrados en Mendoza, de los 568 totales, la relevancia de aquellos que poseen un perfil mercado interno disminuye al 58%, contra un 42% que posee un perfil exportador. Si este dato se cruza con el tamaño de los establecimientos⁵⁵, se observa que una gran mayoría de los establecimientos con perfil exportador son de tamaño pequeño (216 casos de 239), siendo 20 bodegas en los rangos intermedios y solo 3 de tamaño grande. Considerando el volumen que manejan los establecimientos con perfil exportador, se advierte que las empresas grandes manejan el 72%, mientras que las pequeñas, aunque son mayoría en cantidad, reducen su participación solamente al 8%.

Si se consideran estos datos en comparación con los obtenidos en el año 2005, se encuentra en la mayoría de las provincias una tendencia a la reducción de la participación de las empresas con perfil mercado interno a favor de las exportadoras. Con respecto a la distribución por tamaño de empresas, no se observan diferencias significativas entre los dos años analizados.

⁵² Este análisis excluye mosto y jugo concentrado de uva (JCU).

⁵³El “perfil mercado interno” hace referencia a aquellos establecimientos que destinen una mayoría simple de su volumen a venderlo en el mercado doméstico.

⁵⁴El “perfil exportador” aplica a los establecimientos que destinen una mayoría simple de su volumen a ventas en el mercado externo.

⁵⁵De acuerdo a la clasificación utilizada, se considera establecimiento pequeño a aquellos que producen menos de un millón de litros, pequeños/medianos entre 1 y 4,99 millones de litros, medianos/grandes entre 5 y 9,99 millones de litros y grandes a aquellos que producen más de 10 millones de litros (Bocco et al. 2007b).

De esta forma, los datos presentados exponen una creciente importancia de las empresas con perfil exportador en el total, principalmente en Mendoza, que resulta el centro dinámico de la internacionalización del sector, lo que no implica de ninguna manera la desaparición del mercado interno.

Si se consideran los principales destinos de las exportaciones de vinos argentinos, se observa que Estados Unidos recibe en el año 2013 el 41,2% del volumen exportado, seguido muy lejos por Canadá con el 7,95%, y Reino Unido con el 5,91%, mientras que en dólares FOB le corresponde a Estados Unidos un 39,14%, mientras que a Canadá un 9,81% y Reino Unido un 6,79%. De acuerdo a datos parciales del año 2014, esta distribución se mantendría con pequeños aumentos de Canadá (en volumen llega a 11%, mientras que en dólares al 12%) y para el Reino Unido (9,5% del volumen y 9,8% de valor FOB). Si estos datos se agrupan por continente, se observa que América fue el principal comprador de vinos varietales argentinos, con el 64,20%, aunque con un decrecimiento de -17% respecto del año 2012. Le sigue en importancia Europa, con el 29,91%, Asia con el 5,31%, África y Oceanía con el 0,58%.

Por último, en torno a la comercialización, a partir de la década de 1990, se registra una tendencia a la baja en el consumo interno (Gráfico 11), vinculada a una competencia creciente de las bebidas sustitutas, especialmente gaseosas, aguas minerales y cervezas (IDR-INTA, 1999), a la par que se registraron cambios en los tipos de vino consumidos, creciendo la preferencia por los vinos Premium, y descendiendo el consumo de vinos de baja calidad, lo que a nivel primario, complicó la posibilidad de comercializar uva criolla por parte de los productores reforzando su necesidad de reconvertir la plantación en función de la demanda creciente de otras variedades. Además se afianza el supermercadismo, la distribución mayorista y en menor medida, los restaurantes, como los canales de distribución más importantes.

Gráfico 11. Consumo per cápita en litros. Argentina. 2000-2012.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Área del Vino, 2013

Resumiendo, los datos cuantitativos expuestos evidencian la reestructuración de un sector específico de la producción de uva y vino de calidad, mostrando indicios desde fines de la década de 1980, hasta afianzarse en el primer decenio del Siglo XXI. Esta reconfiguración puede observarse en los cambios a nivel de estructura varietal; en el crecimiento notable de las exportaciones, no solo en cantidad de hectolitros, sino también en el precio por litro de

vino exportado; en la evolución del consumo interno hacia vinos Premium, entre otros indicadores. Esta re-definición productiva consolida a su vez ciertas relaciones sociales que permiten su puesta en marcha, como los vínculos establecidos entre los productores de uva –como proveedores de materias primas de calidad– y las bodegas. Previo al análisis de las formas que adquiere esta relación en la actualidad, consideramos relevante profundizar específicamente en la situación estructural de la pequeña y mediana producción vitivinícola, por constituir el sujeto de estudio de esta Tesis.

3.4 Mientras la reestructuración, ¿qué pasa con la pequeña y mediana producción?

En este contexto, algunos pequeños y medianos productores de los departamentos de Maipú y Luján de Cuyo comienzan a participar de esquemas productivos asociados al segmento productivo reestructurado bajo la calidad⁵⁶, lo que implica modificaciones “hacia dentro” de su explotación, a la par que reconfiguraciones de relaciones sociales “hacia fuera” de la misma.

Respecto de su propia posición dentro del sector vitivinícola, se reconoce que históricamente los pequeños y medianos productores han tenido una importante participación sectorial (Gutman, 2005). De hecho, la atomización del sector es una de sus características más notorias: en el año 2001, existían 18.315 viñedos en Mendoza, de los cuales el 96% tenía menos de 25 ha y pertenecían a aproximadamente 12.000 productores⁵⁷ (Bocco, 2005).

De acuerdo a los datos de los CNA 1988 y 2002, la cantidad de explotaciones⁵⁸ ha descendido en un 14,8%, mientras que las hectáreas han aumentado un 21,6%, lo que nos permite identificar un aumento de las hectáreas promedio de las explotaciones y un proceso de concentración de la tierra. Si se consideran las escalas de extensión de las explotaciones, se observa que la cantidad de EAPs hasta 10 ha disminuyó en un -17% en el período intercensal, mientras que la superficie en hectáreas cae un -15%; para el segmento entre 10,1 y 25 ha también el número de EAPs se reduce en un -31,5%, mientras que la superficie en ha lo hace en un -16,8% (Tabla V).

Ambos segmentos, que abarcan nuestra definición operacional de pequeño y mediano productor vitivinícola, muestran los porcentajes más altos de descenso, mientras que a partir del segmento de más de 100, aunque en distintas proporciones, el signo se invierte y crecen tanto el número de EAPs a nivel provincial, como la cantidad de hectáreas involucradas en cada uno de esos segmentos (sobre todo el segmento entre 500,1 y 1.000 ha) en un contexto general de disminución del número de EAPs, evidenciando aún más la fuerza de este crecimiento. Es decir que la pequeña y mediana producción, a pesar de su

⁵⁶Esto no implica que todos los pequeños y medianos productores se encuentren vinculados a este modelo productivo, ni tampoco que solo los pequeños y medianos se conecten con el mismo, sin embargo en esta Tesis se entrevistaron exclusivamente productores produciendo bajo este esquema de la calidad, como se exployó en el Capítulo II.

⁵⁷Este dato surge de considerar un coeficiente de 1,2 viñedos por productor, de acuerdo a la propuesta de técnicos especialistas.

⁵⁸No es posible limitar el análisis de explotaciones vitícolas, ya que el acceso a las fuentes disponibles no permite esta desagregación. Sin embargo, por ser un cultivo de gran importancia dentro de la estructura productiva de la provincia, y a pesar de la falta de un dato exacto, se extiende la tendencia hallada a la estructura productiva vitivinícola.

participación histórica en este ámbito productivo, tiende a disminuir su participación, aunque esto no implica de ninguna manera su desaparición. Asimismo, si se la compara con la superficie en hectárea total, mientras que en 1988 las explotaciones hasta 10 ha representaban el 1,65% del total, en el 2002 solo abarcan el 1,14%, en un contexto de aumento de la superficie, mientras que las explotaciones entre 10,1 y 25 ha, reducen su participación de un 2% de la superficie total, a un 1,41% en el mismo período.

Tabla V. Número de EAP y superficie en ha. Total Mendoza. Año 1988 y 2002.

| | Total | Escala de extensión de las EAP (ha) | | | | | | | |
|--------------|---------------------|-------------------------------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------------|----------------|
| | | Hasta 10 | 10,1-25 | 25,1-50 | 50,1-100 | 100,1-200 | 200,1-500 | 500,1-1.000 | Más de 1.000,1 |
| Total Mza 88 | | | | | | | | | |
| EAP | 33.249 | 20.996 | 6.721 | 2.755 | 1.271 | 564 | 286 | 113 | 543 |
| ha | 5.278.442,40 | 87.104,50 | 109.072,00 | 98.169,90 | 90.168,50 | 78.623,00 | 86.498,70 | 85.816,80 | 4.642.989,00 |
| Total Mza 02 | | | | | | | | | |
| EAP | 28.329 | 17.278 | 5.543 | 2.437 | 1.183 | 609 | 313 | 185 | 781 |
| ha | 6.422.130,30 | 73.260,10 | 90.693,10 | 87.681,70 | 85.032,50 | 85.460,90 | 98.145,40 | 140.498,20 | 5.761.358,40 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CNA 1988 y 2002

Si se limita el análisis exclusivamente a los departamentos que conforman la Zona Alta del río Mendoza, se observa que las explotaciones hasta 25 ha han presentado, en los tres CNA considerados (1988, 2002 y 2008⁵⁹), una tendencia descendente, tanto en lo que respecta al número de EAPs relevadas, como en torno a las hectáreas implicadas. De esta forma, entre los extremos censales (1988 y 2008) en Luján de Cuyo este sector productivo ha caído aproximadamente un -44% en cantidad de EAPs, mientras que la superficie disminuyó aproximadamente un -37%, mientras que en Maipú la tendencia fue la misma, aunque con menor intensidad: el número de EAPs descendió un -37,3% mientras que la superficie en ha un -28%. Incluso, si no se toma en cuenta el último CNA por los reparos mencionados previamente, esta tendencia al descenso de las EAPs hasta 25 ha se registra también entre los años 1988 y 2002: en Luján de Cuyo, este segmento productivo descendió un -11,3% en cantidad de EAPs y un -16% en torno a la superficie en ha, mientras que en Maipú la caída fue del -26,6% y del -17,5% respectivamente. Paralelamente, la cantidad de EAP y la superficie en hectáreas muestran tendencias ascendentes para ambos departamentos.

⁵⁹Los datos del CNA 2008 deben ser utilizados con cautela, ya que el mismo se desarrolló en medio del denominado “conflicto del campo”, entre el gobierno nacional y algunos sectores agropecuarios, cristalizados en la Mesa de Enlace, en torno a la Resolución 125. Por tanto, aunque los datos son preliminares, se considera que en Mendoza se realizó el barrido territorial en los plazos convenidos, razón por la cual se ha decidido incorporarlos en este análisis.

Tabla VI. Número de explotaciones y superficie en hectáreas según escala de extensión. Luján de Cuyo y Maipú. 1988, 2002 y 2008.

| | Total | | | Escala de extensión de las EAP (ha) con límite definido | | | | | | | | | | | | | | |
|-------|---------|---------|---------|---|-------|-------|-----------|-------|-------|-----------|-------|-------|------------|-------|-------|------------|---------|---------|
| | | | | Hasta 10 | | | 10,1 a 25 | | | 25,1 a 50 | | | 50,1 a 100 | | | más de 100 | | |
| | 1988 | 2002 | 2008* | 1988 | 2002 | 2008* | 1988 | 2002 | 2008* | 1988 | 2002 | 2008* | 1988 | 2002 | 2008* | 1988 | 2002 | 2008* |
| Luján | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| EAP | 1264 | 1225 | 905 | 636 | 581 | 317 | 300 | 249 | 208 | 194 | 169 | 138 | 87 | 103 | 107 | 47 | 68 | 84 |
| ha | 43860 | 60454 | 58277 | 2768 | 2345 | 1396 | 4980 | 4149 | 3512 | 6929 | 6071 | 5094 | 5996 | 7282 | 7821 | 23186 | 40604 | 40452 |
| Maipú | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| EAP | 4443 | 3352 | 2920 | 3721 | 2615 | 2237 | 462 | 454 | 382 | 134 | 158 | 142 | 65 | 68 | 84 | 61 | 54 | 75 |
| ha | 44247,9 | 39934 | 44558 | 12711 | 9261 | 8322 | 7204 | 7158 | 5985 | 4851 | 5703 | 5089 | 4782 | 5125 | 6024 | 14698 | 12685 | 19135 |
| Total | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| EAP | 33249 | 30656 | 24344 | 20996 | 17278 | 12814 | 6721 | 5543 | 4462 | 2755 | 2437 | 2064 | 1271 | 1183 | 1092 | 1506 | 1888 | 2107 |
| ha | 5278442 | 6422130 | 7911653 | 87105 | 73260 | 56002 | 109072 | 90693 | 73213 | 98169 | 87681 | 74143 | 90168 | 85033 | 78374 | 4893928 | 6085463 | 7629921 |

Fuente: Elaboración propia en base a CNA 1988, 2002 y 2008

En definitiva, desde el comienzo y la consolidación del proceso de reestructuración vinculado al esquema de la calidad, se evidencia una pérdida de relevancia de la pequeña y mediana producción a nivel de la estructura social vitivinícola. Esto implica no solo su retroceso en cantidad de explotaciones, sino asimismo la caída de su superficie en hectáreas respecto del total. No obstante, este sector vitivinícola no ha desaparecido de este ámbito de producción agrícola, factor que exige profundizar el análisis de cómo esta pequeña y mediana producción organiza la producción y el trabajo bajo lineamientos reconfigurados por la calidad, en el marco de una estructura socio-productiva que se hace cada vez más estrecha para el tipo de inserción y las dinámicas características de este agente socio-productivo.

Sin embargo, como se analizó en el Primer Capítulo de esta Tesis, en las últimas décadas asistimos a una creciente integración de la producción agrícola a la dinámica del capital industrial, proceso no exento de conflictos. Consecuentemente, los fenómenos que ocurren en el ámbito agrícola ya no pueden explicarse exclusivamente en relación a factores vinculados a la producción primaria, sino que sus configuraciones presentes remiten a espacios productivos-económicos que los trascienden. Así, previo a examinar esta cuestión de la producción y el trabajo, resulta necesario ahondar en la relación social que este pequeño y mediano productor vitivinícola establece con el eslabón agroindustrial, es decir las bodegas, bajo este contexto reestructurado atravesado por exigencias, convenciones y tareas de calidad.

Capítulo IV Acerca de la relación social entre el productor de uva y las bodegas, mediada por las 'calidades'

Esta Tesis se alinea con aquellos estudios agrarios que consideran que los fenómenos que ocurren en el ámbito agrícola ya no pueden explicarse exclusivamente en relación a factores vinculados a la producción primaria, sino que sus configuraciones presentes remiten a espacios económicos que los trascienden. Así, en el marco de procesos globales de acumulación, el agro en su conjunto, aunque no de forma homogénea ni determinante, pierde capacidad de decisión y autonomía, a la par que aumentan las asimetrías en su interior. Por esto, se deben considerar aspectos que van más allá del sector agropecuario propiamente dicho, ya que el mismo tiende a formar parte, y a articularse de diversas formas, con un espacio socioeconómico más amplio. En consecuencia, el estudio de la pequeña y mediana producción vitivinícola debe contemplar los procesos de vinculación con la agroindustria, que resultan continuamente establecidos y recreados, con avances y retrocesos para los diversos agentes involucrados.

Siguiendo esta línea, en este Capítulo se trazan algunas características de la vinculación producción primaria – agroindustria en el marco de una economía globalizada, para luego analizar en detalle las formas que adquiere la relación social del productor vitivinícola con la bodega, las negociaciones y conflictos hallados, buscando indagar en las diversas formas concretas de vinculación entre el productor de uva y la bodega elaboradora y/o fraccionadora, atravesada por convenciones y prácticas vinculadas a la calidad. Con esto se busca dar cuenta de las implicancias que esta articulación agroindustrial conlleva sobre la fase propiamente agrícola, específicamente sobre la organización social de la producción y del trabajo de la pequeña y mediana producción vitivinícola. Al mismo tiempo se busca conocer las particularidades de las condiciones de negociación entre ambos tipos de agentes, con el objetivo de no abstraer la compra-venta de una mercancía agrícola de las condiciones materiales específicas en las que se lleva adelante.

4.1 Especificidades del vínculo concreto entre el productor de uva y la bodega

Partimos de reconocer que la articulación agrícola-industrial no resulta novedosa, sin embargo en los últimos años se ha profundizado y fortalecido, debido principalmente a su pertinencia a las demandas contemporáneas del capital (Araújo Filgueiras, 2013). En este modelo productivo el capital no tiene necesariamente mayor interés en ser el dueño de la tierra, sino que aquello que le resulta trascendente es el acceso a insumos agrícolas, que presenta ciertas características específicas. El acceso a la propiedad termina inmovilizando una cantidad muy grande de capital, al mismo tiempo que no le permite la flexibilidad a la que la compra de la materia prima a terceros se vincula, sobre todo cuando se construyen mecanismos para acceder a determinadas cuotas de calidades establecidas, en función de las necesidades cambiantes de la agroindustria.

Adentrándonos en el caso de estudio construido, se observa que para abastecerse de uva, las bodegas desarrollan distintas alternativas de articulación, sin que necesariamente estas opciones sean excluyentes: la compra en el mercado abierto, en la cual el precio es el principal mecanismo de coordinación, junto con la especificación del volumen; la articulación con productores independientes, que presenta numerosas formas contractuales;

y la producción en tierras propias o arrendadas, que internaliza las transacciones a la empresa. Así, aunque el eslabón agroindustrial vitivinícola puede producir, y de hecho lo hace, a gran escala, prácticamente ninguna de las bodegas en la actualidad logra el autoabastecimiento de uva para la elaboración de vino, por lo tanto recurren a la producción de terceros. En este contexto, la agroindustria establece relaciones con los productores vitivinícolas, ahora bien ¿qué formas toma esta relación social en el marco del sector de producción de vinos de calidad?

En primera instancia, en el caso estudiado no encontramos esquemas estrictos de integración contractual o “agricultura de contrato”, ya que no implican un contrato formalmente detallado y firmado, tampoco necesariamente se otorgan adelantos de insumos, ni se exige la exclusividad de la venta a solo una empresa agroindustrial. No obstante, a pesar de no formalizar una relación de integración, las bodegas logran abastecerse campaña tras campaña, de la materia prima buscada, con condiciones agronómicas específicas, por tanto resta resolver cómo logran este abastecimiento, aun cuando no establecen relaciones contractuales formales con productores vitivinícolas.

A nivel global esta agroindustria, a pesar de algunas homogeneizaciones en los estilos de vino en el mercado, tiende a generar una gran variedad de productos, a una rápida velocidad, que se venden bajo una combinación de nombres de marcas, variedades de uva, y/o indicaciones geográficas de origen (Ponte, 2009). En otras palabras, es un sector agroindustrial que apuesta a distintos elementos como diferenciadores de productos, y es justamente en este esquema de diferenciación que entra a jugar el concepto de calidad, las convenciones y prácticas que implica, y las relaciones sociales que la sustentan.

Localmente, en el marco de la reestructuración vitivinícola mencionada, algunas bodegas comienzan a alentar con fuerza la reconversión de los pequeños y medianos productores hacia la producción de uvas de alta calidad enológica. De acuerdo a Bocco (2005), este proceso se efectivizó mediante el establecimiento de un precio diferencial por calidad de cosecha, en un momento en el cual los precios de las uvas estaban muy deprimidos, logrando así la adhesión de los productores a un sistema de calidad que, de otra manera, no necesariamente hubieran implementado. No obstante, esta materia prima presenta algunas especificidades que deben diferenciarse antes de adentrarnos en el vínculo concreto entre el productor y la bodega en esquemas de calidad.

4.1.1 Cuestiones referidas a la uva como mercancía agrícola

La uva, entendida como una mercancía agrícola destinada a la vinificación, constituye un producto de vida corta y sensible al paso del tiempo⁶⁰, cuyos costos de coordinación entre los distintos eslabones del CAI bajo el esquema de la calidad, se incrementan en función de la velocidad de respuesta requerida, en consonancia con lo ocurrido en otras producciones agrícolas, que ponen en marcha formas de coordinación cada vez más estrechas (Craviotti, Palacios y Cattaneo, 2008; Sporleder, 1992).

La importancia central de la misma es reconocida por parte de las bodegas, que normalizan sus cualidades, las formas de trabajarlas y transportarlas, debido a que resulta un insumo fundamental en el proceso de elaboración de vinos de calidad

⁶⁰ Es decir, entra en juego la perecibilidad de las uvas, que deben ser vinificadas inmediatamente después de la cosecha sin posibilidad de acopiarla esperando mejores precios, o mayores posibilidades de negociación.

“[...] de la calidad de la uva depende el 100%, no el 80, el 100% de la calidad del vino, con una buena uva, usted puede hacer un buen vino, con mala uva, nunca. Con la buena uva, también la puede arruinar en la bodega [...] la uva no asegura. No es garantía la uva, pero es una condición” (Bodega 1, 01.09.2013)

“[...] el vino es esencialmente la uva, el 100% de la calidad del vino se hace en el viñedo y por lo tanto, si uno tiene una pasión por la calidad, como la tengo yo y como la tuvieron las dos empresas donde estuve, [...] el viñedo era fundamental y se puede trabajar muy bien con pequeños viñedos”(Bodega 4, 23.12.2013)

Sin embargo, aun cuando se reconoce la importancia de la materia prima para la elaboración de vinos de calidad, esto no se traduce en relevancia económica o estratégica del sector primario que la produce. En otras palabras,

“Yo creo que si vos separás en el negocio vitivinícola, en toda la cadena, la cadena agrícola es la menos rentable, [...] la producción primaria, que bueno, creo que no es tampoco el lugar donde a veces se libran las batallas” (Bodega 3, 18.10.2013)

Desde la perspectiva agroindustrial, a pesar de que las bodegas al dotarse de factores de producción propios amplían sus márgenes de acción y negociación, la alternativa de establecer una relación vertical con los productores primarios no aparece como una posibilidad a la que se recurre cuando no se logra el autoabastecimiento, sino que, por el contrario, se sostiene como una alternativa que presenta efectivas ventajas para la agroindustria

“Lo que pasa me parece que en la escala en la que pretendés un autoabastecimiento de un 100% tiene un límite, sobrepasado ese límite, en el volumen de elaboración, que es el caso nuestro, sería casi imposible tener todo producción propia. Sería casi imposible porque son volúmenes bastante grandes. Y por otro lado, te digo algo que me parece a nivel financiero, el capital inmovilizado también es muy grande” (Bodega 5, 08.01.2014)

La cantidad de productores terceros a los que se recurre, aunque suele tener una cantidad base, no resulta fija ya que, como declara un empleado de una bodega

“[...] los terceros son el elástico entre la demanda y lo que te produce la finca propia. Vos lo que te produce la finca propia es tuyo, lo tenés que hacer, porque te sale más barato vender ese vino que comprar uva [...] Entonces ponele hubieron años que había poca demanda de vino entonces se achicó la demanda de terceros, por ejemplo en el 2012 nosotros compramos casi un 30% menos que en el 2011” (Bodega 3, 18.10.2013)

En este testimonio, queda evidenciada la inestabilidad de la relación agroindustrial para el productor, cuya producción se define en función del desempeño y las estrategias de la empresa, así como de las dinámicas del contexto regional, nacional y global en el cual el

vino es colocado. Es más, a pesar de lo enunciado en esta afirmación, el productor no constituye efectivamente un elástico en el sentido económico del término⁶¹, sino que más bien bajo esta expresión se oculta el hecho de que los ajustes se realizan sobre las cantidades compradas a los productores, no por modificaciones en el precio de la uva, sino por decisiones estratégicas de elaboración y venta de vino de las mismas bodegas.

Si bien las bodegas no solo producen, sino que también compran uvas, no suelen destinarse para los mismos usos, aún en aquellos casos de vínculos estrechos entre agroindustria y productor. De esta forma, existen usos específicos para cada uva: las bodegas tienden a utilizar las uvas propias para los vinos de más alta gama, sobre todo debido a que implica trabajos muy específicos y puntuales, involucrando mayores costos y esfuerzos de coordinación en el caso de que sean compradas a terceros. En palabras de un bodeguero

“Uno prefiere tener, para vinos de muy alta gama, su propia uva, porque lo maneja como quiere. En el otro caso, lo maneja como quiere pero el productor es dueño” (Bodega 1, 04.09.2013)

En torno al lugar que ocupan los pequeños y medianos productores abastecedores de la materia prima se observa que la bodega determina, cuando no unilateralmente, al menos con márgenes bastante estrechos de negociación, cuestiones productivas y económicas respecto de la explotación

“El pequeño productor [...] no sé es casi un empleado, casi, porque sigue siendo dueño pero si se muestra demasiado independiente, uno le corta la cabeza y dice bueno, busco otro” (Bodega 1, 04.09.2013)

De hecho este vínculo suele ser analizado, desde la bodega, como un vínculo paternalista, en donde los intereses de ambos agentes coincidirían, sosteniendo que a mejor calidad de la uva adquirida, mejor precio de la materia prima para el productor. En palabras de un bodeguero

“También vos lo vas 'criando', por decirlo así, al productor” (Bodega 4, 23.12.2013)

Algunas de las bodegas entrevistadas subrayan una marcada preferencia por la compra a pequeños y medianos productores, debido a que

“Es más fácil después a la hora de negociar, tener un montón de productores muy chiquitos, que un solo tipo muy grande -¿Por qué? -Porque ponele ese productor de mil hectárea, de los 15 millones de kilos de uva, mete 7 [...] Es un volumen muy grande, que cuando él se sienta a negociar conmigo, yo pierdo la manija de la negociación, en cambio teniendo productores más chiquitos, es más fácil llegar a un acuerdo” (Bodega 3, 18.10.2013)

En este sentido, queda claro el posicionamiento de la agroindustria hacia el proveedor de su materia prima, el lugar de subordinación en términos simbólicos que el mismo ocupa y la

⁶¹La elasticidad de la demanda como concepto económico mide la variación relativa o porcentual que experimenta la cantidad demandada de un bien como consecuencia de una variación en el precio.

estrechez del vínculo que se construye. Sobre todo, queda evidenciada así la subordinación, fuerte pero no total, del segmento de pequeños y medianos productores: no solo por cuestiones de rentabilidad les resulta cada vez más complejo mantenerse en la producción, sino que se encuentran en una posición desigual a la hora de negociar las condiciones y características que adquiere la relación social con la bodega.

En el trabajo de campo encontramos una diversidad de mecanismos posibles respecto de los canales de acceso que las bodegas ponen en marcha para contactar productores vitivinícolas. En algunos casos, son los productores los que directamente se contactan con la bodega, acercándose a la misma para ofrecerle su uva (opción conocida como “*visita al mostrador*”). En otros, los empleados vinculados a la compra de uva de terceros de las bodegas salen a buscar explotaciones con una estructura varietal determinada en las zonas que consideran adecuadas a los requerimientos de ese momento concreto de la agroindustria, y/o piden a recomendaciones de otros productores de confianza, quienes recurren a su capital social y redes personales de contactos.

En general se intenta mantener los vínculos establecidos, en la medida en que no haya habido inconvenientes, aunque las bodegas no admiten sostener planes concretos de fidelización de los productores, excepto en casos muy específicos y extraordinarios. Como estrategia para lograr la continuidad de los productores, se mencionan cuestiones referidas al contacto personal y cotidiano, en palabras de un empleado de bodega se genera fidelidad por parte del productor por

“[...] una cuestión de trato personal, de responderles cuando te llaman, de estar cuando te necesitan [...] y lo fidelizas yendo a finca” (Bodega 3, 18.10.2013)

A pesar de que la cantidad de volumen comprado e incluso, de productores a los que se recurre, resulta variable, en algunos casos la bodega busca no dejar de comercializar con aquellos productores con los que mantiene un vínculo estable, aun en contextos de disminución de la cantidad de vino elaborada. Así, en palabras de un empleado de bodega

“De los que vienen siempre, que tranquilamente te podrían llevar la uva a cualquier otro lado, y se casan, entre comillas, con uno, es una cuestión ya más moral, porque no está escrito en ningún lado, pero les debes un respeto, de decir: bueno no te voy a dejar colgado. Entonces capaz que yo este año necesito un tercio, un tercio menos de la uva que necesitaba el año pasado, y en vez de sacarte a vos y decirte bueno a vos no te compro nada, prefiero comprarle un poquito menos a cada uno y comprarles a todos [...] Siempre tratas de que sean los mismos, por una cuestión de que vos también, dentro de tu línea de vino, tu vino siempre tiene que ser igual, o parecido todos los años, entonces vos siempre tratás de comprar la misma calidad.” (Bodega 3, 18.10.2013)

Ahora bien, luego de definir estos elementos generales, se analizan las formas concretas de relación social halladas entre los pequeños y medianos productores vitivinícolas y las bodegas, bajo esquemas de calidad.

4.2 Reestructuración vitivinícola, reconfiguración de relaciones sociales: el vínculo entre el pequeño y mediano productor de uva, y las bodegas

A partir del trabajo de campo realizado, se reconoce la existencia simultánea de una diversidad de formas de vinculación entre el productor de uva y las bodegas, que recrean espacios tanto de cooperación, como de competencia, estableciendo relaciones de complementariedad, de solidaridad, pero asimismo de lucha. A grandes rasgos, el *continuum* abarca desde una relación reducida al momento de compra-venta de la materia prima, hasta un vínculo cotidiano, donde el qué, cómo y cuándo de la producción primaria son establecidas en un entramado del que participa tanto el productor como la bodega.

Sin embargo, estas formas no siempre estuvieron presentes bajo las mismas configuraciones. De hecho, las articulaciones entre productores y bodegas comenzaron a modificar sus características, a la par que un sector de la agroindustria se reestructuraba hacia otras variedades, y nuevas formas productivas, organizativas y laborales. Asimismo, frente a cambios en el consumo mundial y nacional de vino, y al agregado del destino de exportación, las bodegas optaron por plantear relaciones verticales más estrechas, cercanas, con los productores primarios, con el objetivo de abastecerse de una cierta calidad específica (que no necesariamente implicaba la continuación de las formas productivas practicadas hasta ese entonces, pero tampoco la modificación completa de todos los elementos involucrados en la producción), que se pudiera mantener en el tiempo, ya que una de las especificaciones de este modelo se vincula a la homogeneidad dentro de un mismo rango de calidad.

De esta forma, estas articulaciones comienzan a complejizarse a partir de mediados de la década de 1980 en principio en un número reducido de bodegas, para luego empezar a expandirse a cada vez más empresas agroindustriales. Esto no implica que previo a este momento no hubo contactos entre los productores y las bodegas, pero este eslabón agroindustrial no se vinculaba de forma directa a lo largo de todo el proceso productivo, ni involucraba recursos propios en el cultivo de uvas de productores independientes. Esta transformación hacia una relación más compleja se vincula a que, mientras que la compra y venta de bienes no especializados es menos azarosa (como la uva sin mención varietal) ya que tanto compradores como vendedores pueden encontrar fácilmente otras alternativas, no ocurre lo mismo con un producto más específico: éste pierde parte de su utilidad económica cuando se lo destina a un fin que no es aquel para el cual fue producido, y el proveedor queda “atado”, en cierto sentido, a una transacción específica con un agente determinado, resultándole difícil su reemplazo.

En este marco de mayores especificaciones, las bodegas desarrollan una mayor integración “hacia atrás”, en un primer momento a partir del establecimiento de relaciones no contractuales (Neiman y Bocco, 2005), o de subcontratos supervisados (Gago, 2003), en el cual la confianza y el trato personal con el productor juegan un papel central⁶². Aunque estos vínculos presentaban gran variabilidad, sin dudas uno de los aspectos centrales de esta articulación lo constituye la supervisión técnica sobre los viñedos, para asegurar estándares de calidad, que en ese momento estaban en incipiente construcción. También las bodegas

⁶²Gutman (2005) plantea que incluso se sostenían formas de agricultura de contrato, que preveían los riesgos como heladas, granizos, lluvias y otros problemas que compartían. Sin embargo no hemos hallado en nuestro trabajo de campo estos elementos, aun cuando se los ha indagado específicamente.

podían brindar insumos –herbicidas, fertilizantes–; créditos para financiar tareas culturales, y la cosecha; y en algunos casos, el traslado de la uva desde la finca hasta la agroindustria.

Así, mientras la bodega comienza a controlar de forma más concreta la uva obtenida, su volumen, y la tecnología que aseguraba los estándares de calidad buscados, el productor inicia un proceso de pérdida de autonomía respecto de las decisiones productivas, tecnológicas y financieras de su propia explotación. Al contrastar los distintos sectores sociales agrarios, se discrimina que algunos productores pequeños comienzan a quedar al margen de estas negociaciones, no pudiendo alcanzar los estándares mínimos de producción establecidos, que se había duplicado a 20 hectáreas en solo una década (Gutman, 2005).

Una vez que los bodegueros encuentran la oferta de uva específica que buscaban en el mercado de forma generalizada, las modalidades de articulación descriptas comienzan nuevamente a reconfigurarse. De esta forma, los parámetros vinculados a las convenciones y prácticas de calidad, que reestructuran un sector concreto de la agroindustria vitivinícola, trastocan sus estructuras, a la vez que modifican sus vinculaciones con el sector agrícola. Esto se vincula con algunos cambios del sector en general (la mencionada privatización de Giol, algunas modificaciones en el funcionamiento del INV, la sanción de la ley de Promoción de Fraccionamiento y Envasamiento en Origen, la conformación de un mercado oligopólico de vinos comunes, entre los principales); y a la transformación estructural del sector primario vitivinícola, que al haberse reorganizado y afrontado un periodo de inversión típico en cultivos perennes, es “liberado” de algunos de los beneficios de estas formas de vinculación agroindustrial, aunque manteniendo el involucramiento de las bodegas en las tareas productivas y en el control del proceso de trabajo.

Para algunos bodegueros, aunque en la actualidad el vínculo se mantiene cercano, ha ido adquiriendo otras características, a la par que los propios productores habrían ido adaptándose a la producción reestructurada.

“Yo creo que en los noventa todavía era más...había casi como más...había una visión más paternalista de parte de la bodega hacia el productor, sí, yo creo que eso se ha ido despegando un poco. O sea, nosotros hoy tenemos un porcentaje mayor de productores que tienen más perfil de empresarios. Eso cambió: el productor de antes era más...más digamos como el productor más tradicional, hoy tenemos un mix” (Bodega 2, 16.10.2013)

A continuación, se describen dos momentos específicos de la relación social entre el productor y la bodega –las formas en que se establece y las características que implica el contrato, y cómo se define el precio que se pagará por la uva–, que nos permiten construir una visión más compleja de los términos en los que se realiza este intercambio bajo esquemas de las calidades.

4.2.1 El rol del contrato y la negociación del precio

En los testimonios recogidos se visualiza el papel que juega el contrato como mediador de las condiciones de la relación productor-bodega, en torno a la compra-supervisión-venta de la materia prima. Este contrato suele ser verbal, casi no encontrándose ejemplos de contratos escritos, lo cual contrasta ampliamente con el establecimiento de formas de

vinculación en otros sectores, e incluso en la propia vitivinicultura de otras regiones. Respecto a esto, un bodeguero declara que

“En general es un contrato verbal, sí, esa es la forma en la que se maneja en Mendoza la compra-venta de uva. Es raro [...] yo he visto que en otras zonas no es así. Te diría que lo común es que haya un contrato, en Chile, en Estados Unidos, en Europa, hay contratos, se hacen contratos. Acá no. Acá hemos hecho pero hemos hecho contrato para temas específicos, hemos hecho contrato cuando queríamos por ejemplo tener...bajar sensiblemente la producción en un viñedo, hacemos un contrato para cerrar un valor por hectárea, dejarlo establecido [...] Cuando hay un objetivo, llamémosle que sale de lo común, extraordinario, hacemos contrato, pero sino nos manejamos con la fuerza de la palabra, que no es menor, porque sabemos que si queremos tener...ser exitosos comprando uva, tenemos que hacer valer la palabra, con lo cual una vez que comprometimos la uva, allá por diciembre, lo respetamos, normalmente lo respetamos” (Bodega 5, 08.01.2014)

Se visualiza en este fragmento el reconocimiento de lo excepcional de realizar un contrato formal, situación que solamente es modificada cuando se buscan objetivos específicos en una explotación determinada. Se enuncia como justificación de esta condición un valor supremo de la palabra, desconociendo la inestabilidad que la misma implica no solo para la bodega, sino y sobre todo para el propio productor. Se toma nota que este elemento de informalidad y precariedad se instituye previo a los procesos de reestructuración, y se consolida en los primeros momentos del esquema de la calidad, cuando la bodega busca una uva con características definidas. Es decir, el contrato rara vez se formaliza, reforzando la situación de inestabilidad de los productores vitivinícolas.

Esta situación de desequilibrio entre fuerzas productivas-económicas se refuerza en la negociación del precio de la uva, aunque se reconocen transformaciones de este elemento a lo largo del desarrollo y consolidación del modelo productivo de calidad. En los primeros momentos de la reestructuración, el precio actuó como un elemento que lograba la “fidelidad” del productor, fortaleciendo su vínculo con una bodega concreta, a la par que esta segmentación de precios de acuerdo a la calidad de la materia prima funcionó como una estrategia de la agroindustria para abastecerse de una uva con características específicas, respondiendo a las reestructuraciones de calidad acontecidas en este sector productivo.

A partir de la búsqueda de calidades específicas por parte de la bodega se estableció un sistema y un protocolo de cosecha en algunas de las bodegas pioneras en la puesta de marcha de los primeros esquemas de calidad. En palabras de un bodeguero entrevistado

“Se empezó a calificar y a premiar la uva que venía bien cosechada, con premios fuertes [...] los premios eran una apuesta fuerte: el que hacía bien las cosas, podía recibir, solo en el mercado, hasta un 20% más de precio, entonces eso hizo que los productores, todos, se pusieran las pilas [...] se avanzó sobre algunas cosas que en aquel momento eran bastante vanguardistas y avezadas y hoy son moneda corriente” (Bodega 5, 08.01.2014)

Ahora bien, lo que en un principio resultaba un bien agrícola distinto al producido hasta ese entonces, junto con una forma de organizar la producción particular, con el tiempo se fue generalizando, por lo que las bodegas consideraron innecesaria la continuación de este mecanismo de segmentación de precios, al menos para parámetros productivos básicos como la disponibilidad de variedades de alta calidad enológica en un número creciente de explotaciones primarias.

En la actualidad, el precio se establece una vez entregada la uva a la bodega, con lo cual el productor no sabe en términos estrictos a qué precio está vendiendo su mercancía agrícola. Por su parte, un bodeguero sostiene que los productores están de acuerdo con esta forma, ya que ni ellos quieren estipular el precio de antemano porque

“Cuando hablás de largo plazo en Argentina, ponerle un precio a un contrato es asegurarte el fracaso” (Bodega 2, 16.10.2013)

Sin embargo, esto no se evidencia en las entrevistas de los productores, quienes sostienen de forma generalizada que este desconocimiento del precio es uno de los elementos que mayor inestabilidad les genera respecto de pensar el futuro productivo de su explotación.

“Nosotros [los productores] tenemos el riesgo [...] que le salen los bodegueros que usted va y le dice: tengo la uva para cortar, no 'perate, no tengo precio, tráela, así le dicen. Y usted la trae y después se encuentra mirá, porque en ese sentido (bodega) trabaja de esa forma, no, va a andar mejor, tráiganla...ya nos hemos quemado varias veces entonces, usted dice no puede ser que haiga un fulano que haya pagado una bodega chica 400 pesos el quintal y ahora salían con 200 y pico [...] ¿Sabe qué pasa? Que el de la tierra nunca ha estado preparado para decir no, porque debería ser así, antes de empezar la cosecha señores, queremos saber el precio del tacho y el valor de la uva” (Productor Eusebio, 07.02.2013)

“Este año no nos dijeron ni una base, nada, hasta que no fui a factura y a cobrar no me dijeron el precio, nunca” (Productor Ángel, 15.10.2013)

“No estas conforme, pero no tenés alternativa: esto te pago, este es el monto, se divide en cinco cuotas y chau [...] eso es lo que yo te digo, que vos le llevas las cosas, llevás a producción y no sabes, la llevas porque sino se te va a perder acá, pero no tenés una idea, te dicen más o menos puede ser igual, un poquito menos que el año pasado, pero llevas a la deriva” (Productor Alberto, 17.10.2013)

“Es la regla del juego, todo el mundo paga igual. Tanto el precio, tanto la cuota, listo. [...] Suponete muy livianito vos vas y le preguntas ¿cuánto me vas a pagar? Por ejemplo en [nombre bodega] vos no podés pedir precio, no ahora ni en crisis ni nada” (Productor Gustavo, 17.10.2013)

Concretamente, ¿cómo se llega al precio efectivamente pagado al productor por su uva? En principio, se toma como referencia mínima el precio de mosto acordado por el INV, que actúa como piso del precio de la uva vinculada a las convenciones de la calidad.

Prácticamente no se reconoce en las entrevistas realizadas el papel que juega el gran capital agroindustrial, aunque esto no significa que no participa de este proceso de fijación de precios. De hecho un empleado de bodega admite que

“El precio que ponen las bodegas grandes [...] eso también marca...las bodegas grandes compran mucha uva, también son marcadoras de precios” (Bodega 3, 18.10.2013)

Sobre esta base, los precios varían de acuerdo con el segmento de calidad al cual la bodega destine esa partida de uva. Esta clasificación de la calidad de la uva es llevada delante de forma unilateral por la bodega, con lo cual el mismo agente social que compra el producto, determina su “calidad”, y por tanto, el precio a pagar por un bien que no produjo, sino que fue cultivado por otro agente social, que permanece invisibilizado en este proceso de determinación de precios. De acuerdo al testimonio de un bodeguero,

“la idea ha sido siempre compensar la menor producción por hectárea [exigidos a los segmentos de alta calidad] y compensar los trabajos para tener una facturación similar o mejor” (Bodega 5, 08.01.2014)

Sin embargo, al preguntar acerca de las diferencias en los precios recibidos por los productores en los distintos segmentos de calidad, los entrevistados admiten que esta diferencia se ha estancado en los últimos años

“la segmentación de uvas [...] se ha desvirtuado, por esto de que hace unos años había margen en todos los segmentos, porque el kilo de uva valía en dólares mucho menos. Hoy ya no es tan fácil segmentar [...] porque en los niveles de arriba uno está dispuesto a pagar más, pero tampoco puede multiplicar tanto hacia arriba, cuando la base de la escala se te sube mucho” (Bodega 3, 18.10.2013)

“si el vino es para una línea de alta gama normalmente se tiene más margen, se le paga unos centavitos más” (Bodega 2, 16.10.2013)

Vale destacar que las bodegas construyen un precio promedio para cada segmento de calidad diferenciado, que no siempre es respetado al momento de pagarle al productor. En este sentido, en la actualidad al ya mencionado estímulo de “premio” en el precio, se le suma como contraparte la figura de “castigo”; en otras palabras

“Hay un precio estimado para la uva de ese segmento, de esa calidad y si está muy bien la uva, está impecable no hay reclamo, vale el precio que se estableció. Si hay que despreciarlo, bueno, si es un 10%, un 20, se va bajando” (Bodega 1, 04.09.2013)

“Se le hace un reconocimiento en la liquidación, pero en definitiva no deja de ser una puja, porque el productor siempre quiere más y digamos, nosotros tampoco con...lo que antes era un premio, hoy en algún medida también...es también un castigo, porque el productor que no alcanza a tener un estándar de calidad, tal vez en realidad recibe un precio por la uva, no el básico del

mercado, puede llegar a recibir un precio más bajo inclusive. ¿Eh, qué pasó acá? Y tuviste estos problemas de calidad. Entonces el tema del premio, hoy juega casi como un nivel de explotación con el mercado, en el que el que es muy bueno, recibe algo más y el que es muy malo, recibe algo menos, entonces ahí... -¿O sea que hay premio y castigo? -Sí, casi, casi que sí. Claro, originariamente, como eran todas cosas que se impusieron casi novedosas, eran todos premios, pero hoy, que casi todas las bodegas exigen lo mismo, es un sistema casi de premio y castigo” (Bodega 3, 18.10.2013)

Esta clasificación de la calidad de la uva es llevada delante de forma unilateral por la bodega, con lo cual el mismo agente social que compra el producto, determina su “calidad”, y por tanto, su precio, siendo que esta mercancía agrícola fue cultivada por otro agente social –el productor–, que permanece invisibilizado en este proceso de determinación de precios.

Más allá de estos elementos vinculados a los distintos segmentos de calidad al interior de cada bodega, en el establecimiento del precio final también entra en juego la relación particular con el productor, teniendo en cuenta factores como la antigüedad del vínculo, la predisposición a aceptar cambios en la producción, el interés por implementar nuevas tecnologías, entre otros.

Una vez comunicado el precio a los productores, el mismo no se ajusta a índices de inflación, ni se modifica. Históricamente, el pago se ha efectuado en cuotas, variando entre 4 y 7 meses de acuerdo a las entrevistas realizadas, dependiendo del volumen de uva entregado a la bodega y la relación concreta con cada productor.

Retomando lo analizado hasta el momento, se observa que la relación social entre el productor de uva y la bodega no se construye de una única forma, ni de una vez y para siempre. Desde las bodegas se desarrollan distintas estrategias concretas, que trasladan “aguas abajo” sus requerimientos de materia prima. Ahora bien, ¿a qué factores se vincula el tipo de relación específico establecido en la práctica concreta? En el caso bajo estudio se considera que este vínculo se encuentra definido, principalmente, en torno al concepto de calidad. Por esto se profundizará en estas cuestiones, teniendo como eje las diversas concepciones de calidad encontradas, las prácticas vinculadas a las mismas, y las maneras de transmisión de las actividades y tareas desde la bodega hacia el productor.

4.3 Las 'calidades' como intermediarias entre el productor y la bodega

La bodega, como el eslabón agroindustrial del CAI vitivinícola, no adquiere y ejerce poder exclusivamente sobre la base de su poder de compra, o de economías de escala o alcance, sino también a través de la normalización de la producción y del trabajo en otras esferas productivas. Ahora bien, en el sector vitivinícola considerado, ¿a través de qué mecanismo logra esta normalización? Desde nuestra perspectiva lo hace a través de la determinación de distintos segmentos de calidad para la uva, que implican a su vez vocabularios y prescripciones específicas, al mismo tiempo que diversas prácticas productivas. Es decir que las distintas convenciones de calidad utilizadas en la industria local se traducen en determinadas divisiones de las tareas, de las formas de llevarlas a cabo, y de las relaciones de trabajo entre los eslabones del complejo. Así, las bodegas son los agentes que hacen de

esas convenciones abstractas de calidad una realidad, al traducirlas en requerimientos técnicos y prácticas productivas concretas para la producción primaria.

Como hemos observado en este caso, al no existir una sola convención de calidad, tampoco encontramos una única forma de organizar la producción y el trabajo en el ámbito vitivinícola. En este sentido, se considera necesario el reconocimiento de la puesta en marcha de “diversas calidades”, que plantean diferentes convenciones, como concepciones que sustentan, y en concreto, diferentes prácticas.

Por tanto, no se encuentra una sola definición ni conceptualización para aquello que se considera hoy “de calidad” en el complejo vitivinícola estudiado. Para aclarar este punto, podríamos enunciar que para insertarse en formas de producción vinculadas a la elaboración de vinos de calidad, es necesario contar con una determinada variedad de uva específica. Así, en primer lugar se ha construido la imagen de calidad en torno a una estructura varietal, lo que también ha sido útil en la creación y puesta en marcha de otros artefactos, como por ejemplo la denominación de calidad. Este hecho fue especialmente relevante en el inicio de los procesos de reestructuración, aunque con el paso del tiempo, su importancia y consecuencias fueron adquiriendo otros rasgos

“En las uvas tintas hace unos 4 o 5 años había un boom de Malbec que no había forma de entusiasmar a un productor para plantar uvas para base para espumante, por ejemplo [...] las uvas tintas hoy no son una opción muy válida, porque el año pasado el que no pudo ubicar bien la uva con tiempo, en una bodega, tal vez la terminó vendiendo a 3 pesos, un Malbec de 90 o de 100 quintales por hectárea. O sea, no hay manera de encarar la producción del año siguiente con ese ingreso por hectárea” (Bodega 4, 23.12.2013)

Incluso esta concepción se reafirma al observar que las condiciones agroecológicas de la zona bajo estudio no han sido modificadas de forma drástica, y de hecho el cultivo de Malbec se remonta a modelos productivos previos. ¿Qué significa esto? Justamente que las definiciones actuales vinculadas a la calidad en la uva y el vino son eminentemente, una cuestión social, que no tienen que ver solamente con una supuesta relevancia técnica del espacio concreto, ni con las bondades de una cepa específica. Siguiendo esta línea, sostenemos que aquello que resulta atractivo y distinguido en un momento específico cambia su forma al pasar el tiempo y modificarse los condicionamientos (externos e internos) que lo afectan. Por tanto, una característica considerada socialmente como distintiva en un momento, puede comenzar a ser considerada una mera forma esperable de la participación de un productor en el sector vitivinícola de calidad -en abstracto-.

Ahora bien, cada una de estas concepciones diferenciales de un segmento específico de 'las calidades' se materializa en prácticas concretas productivas en el hacer cotidiano, que discriminamos en detalle a continuación.

4.3.1 Labores culturales vinculadas a las 'calidades'

No obstante los orígenes pocos claros y abstractos de las convenciones de las 'calidades', los productores de uva tienden a aceptar las instrucciones e intentar llevar adelante las tareas exigidas, incluso cuando no necesariamente tienen sentido para ellos. Esta aceptación, muchas veces conflictiva, de exigencias para participar de este segmento

productivo es tan fuerte que se vuelve un desafío, pero también una fuente de orgullo cuando se cumplen los requisitos y las bodegas siguen comprándole la uva.

Por su parte, las bodegas, al momento de “ubicar” a un productor en un segmento de calidad específico, dentro de las 'calidades' posibles y múltiples, parten de la consideración de cuestiones estructurales, como la variedad del viñedo, así como la zona de producción y la relación entre ambas (es decir, para cada variedad se distingue una zona de producción predilecta). Subiendo un escalón en las exigencias de calidad, se evalúan cuestiones técnicas y productivas de forma más específica: en este punto los requisitos de las bodegas se vinculan con un viñedo que “*sea homogéneo, sano y equilibrado*”, poniendo énfasis en la aplicación de los productos obligatorios en torno a la sanidad del viñedo y en lograr la continuidad de las mismas características en la materia prima, es decir mantener cierta homogeneidad campaña tras campaña.

En otro nivel mayor de exigencias se demandan menores niveles de producción, aunque sin llegar a raleos, para lograr índices más altos de concentración en las uvas. El punto más alto de exigencia vinculado a las 'calidades' hallado en las entrevistas se encuentra ligado al cultivo de una variedad de alta calidad enológica en una zona específica, que implemente cierto esquema productivo (la realización de tareas como raleo/s, deshoje), controlando los niveles de productividad⁶³, y una cosecha “tardía”(es decir, se realiza en épocas posteriores a las uvas base, corriendo el productor mayores riesgos de helada y granizo). A medida que aumenta el nivel de exigencia, los cupos para esos sectores se vuelven más limitados, con lo cual la cantidad de productores que se encuentran en el nivel más alto de calidad es menor que aquellos vinculados a la producción de uvas de calidad base.

Respecto de las curaciones se permite cualquier insumo que elija el productor, siempre y cuando respete las normativas de sanidad establecidas por el INV, y en algunos casos por ciertos mercados más específicos. En general las bodegas recomiendan algunos productos, pero no es una dimensión que suele implicar obligatoriedad por parte del productor. En lo que hace a la forma de abastecerse de estos insumos, existen alternativas diversas. Solo se encontró un caso de una bodega que otorga los insumos a los productores, en cantidades estipuladas y cubriendo una necesidad mínima, como un beneficio por establecer un vínculo anual con la misma, sin cobrárselos luego en la liquidación de la venta de uva. Otra bodega entrevistada les otorga insumos a los productores en los casos en que ellos mismos los soliciten, y luego se los descuentan del precio de la uva. Esta estrategia se vincula con brindarles “adelantos” a los productores, que como contrapartida les asegura la venta de su materia prima en un contexto donde, como ya se mencionó, no se utiliza un contrato formal.

En torno del raleo, se supone que se realiza un diferencial en el precio en estos casos por aquella uva que se tira de la planta. Para conocer cuánto habría sido la producción total, en

⁶³Este elemento no implica equiparar de forma lineal y directa productividad del viñedo con calidad, ya que se reconoce que puede tener un nivel productivo bajo por distintos motivos, que no se encuentran vinculados justamente a la calidad. En palabras de un bodeguero, “[...] hablar de kilos por hectárea es engañoso, porque el productor después dice: no, yo tuve 6 mil kilos, tuve una calidad A [la máxima posible en la bodega entrevistada], tengo que haber tenido calidad A. No, no, no, depende, puede haber tenido 20% de fallas, puede haber tenido corrimiento, y la uva concentró, tal vez ni se enteró, no sé” (Bodega 5, 08.01.2014). Por otro lado, un empleado de bodega relativiza la cuestión de la poca producción por hectárea, que sostiene que “[...] el objetivo de producir no ha dejado de ser así, es un engaño, una mentira” (Bodega 3, 18.10.2013).

algunos casos se calcula en base al conocimiento que se posee de la finca haciendo estimaciones antes del raleo, y en otros casos se deja “hileras testigos”, esto es sin ralear, para luego extrapolar esa producción y conocer así cuánto hubiera sido, en promedio, la producción sin la realización del mismo. De esta forma, observamos que el precio por kilo de uva raleada no aumenta el valor por unidad del bien, aun cuando se supone de la más alta calidad, sino que se le paga al productor más kilos que los efectivamente entregados, lo que, en última instancia, aparece como un requisito de la bodega para pagar ese “precio diferencial”. Así, la agroindustria termina pagando un diferencial, no por una determinada organización de la producción o por una calidad alta en sí misma, sino más bien resulta un pago por la pérdida de productividad incentivada por la misma bodega.

4.3.2 Supervisión y control de tareas bajo las 'calidades'

La forma concreta de realizar una tarea de calidad que responda a las exigencias diversas de la agroindustria no resulta necesariamente un elemento librado a la decisión de cada productor. Por el contrario un empleado de bodega, refiriéndose a los insumos, sostiene que

“[...] estamos más preocupados en cómo aplicarlos y cuándo, que en el insumo casi te diría” (Bodega 5, 08.01.2014)

Vinculado con esto, puede enunciarse el “servicio de asesoramiento técnico” que las bodegas proveen al productor, haciendo referencia a la presencia en su explotación de ingenieros agrónomos, no solo en el momento de la cosecha, sino a lo largo del ciclo anual. Este servicio se vuelve más intensivo, y en algún punto menos optativo, a medida que aumentan los parámetros de calidad exigidos a cada explotación.

Esta presencia se efectúa con fines de supervisar y controlar los rasgos técnicos y de gestión de la producción vitivinícola, pero también con el fin de asegurarse la venta frente a la inexistencia de un contrato escrito

“[...] en la mayoría de las bodegas hace eso con los terceros, les presta como el servicio de asesoramiento [...] yo te asesoro todo el año la finca y te ayudo y obtenemos la mejor calidad, pero la uva me la vendés a mí después, no se la vas y se la vendés a otro porque no vengo más [...] entonces ellos ya empiezan a ver que tienen un respaldo de un profesional atrás, que los asesora gratis, entre comillas” (Bodega 3, 18.10.2013)

De esta forma el técnico agrícola se constituye como el intermediario cotidiano entre la bodega y el productor, actuando también como un elemento contenedor de conflictos, diluyendo u oscureciendo la imagen de la bodega como responsable de las pautas de los vínculos con los productores.

Otra forma de control enunciada en las entrevistas es la realización de análisis químicos de residuos de pesticidas en uvas al azar y sin previo aviso, para controlar la aplicación de los mismos a lo largo del ciclo productivo, y la consiguiente aplicación de medidas jurídicas de protección de la bodega frente a posibles problemas sanitarios con la uva, como la firma de declaraciones jurada respecto de las aplicaciones hechas de fertilizantes y herbicidas, considerando qué productos, cuánto, cuándo, e incluso en algunos casos quién se encargó de llevar adelante la tarea.

No obstante, a pesar de los parámetros técnicos-productivos existentes para cada segmento de calidad, los vínculos concretos entre el productor y el empleado de la bodega mantienen un carácter personal e individual

“[...] aparte uno conoce al proveedor y es como el maestro que conoce a sus alumnos, que el que estudió siempre, sabe que cuando lo va a llamar a lección, va a andar bien. Nosotros sabemos que hay proveedores que sin visitarlos, cuando vayamos al momento de la cosecha a tomar muestra, va a estar bien, es muy raro que un proveedor que tiene una conducta determinada durante el año, la cambie. Puede ocurrir que la cambie porque se hace cargo el hijo, o como digo, se enfermó, o lo dejó, o lo vendió, en ese caso sí pero no es necesario visitarlo a cada momento ni hacer 10 visitas al año” (Bodega 1, 04.09.2013)

Puede observarse que cuanto más íntimo y cercano el vínculo, menos control directo y presencial se realiza a las explotaciones, lo que marca la importancia de los aspectos más subjetivos de la comercialización de un bien en el mercado, que en las teorías económicas más clásicas no necesariamente ocupan una función o cuentan con algún grado de importancia. Pero esto no elimina el elemento de calidad, ya que de forma paralela, la cantidad de visitas que haga el empleado de la bodega depende de la calidad de la uva de cada explotación específica, ya que

“[...] mientras más alta la calidad, más seguido, mientras más alta la calidad, más labores hacés, entonces tenés que estar más tiempo” (Bodega 02, 16.10.2013)

4.3.3 Momento productivo clave: la cosecha y el traslado de uva

La bodega establece parámetros diferenciales en cuanto a la cosecha, vinculados al segmento de calidad que se haya asignado la uva en cada caso. Uno de estos diferenciales hace referencia al momento concreto de realizar la cosecha: en los sectores con mayores exigencias de calidad, las bodegas intentan estirar lo más posible la fecha de recolección de la uva, buscando mayor madurez y extracción, lo que implica para el productor un aumento del riesgo, por la posibilidad de heladas y granizo durante este tiempo de prolongación.

Otra dimensión sobre la cual la bodega establece requisitos se vincula a la forma de organizar el trabajo y las herramientas necesarias para hacerlo. Por ejemplo, se incentiva, e incluso en algunos casos se exige, la utilización de tijeras para evitar que durante la cosecha se “arranque” el racimo de la vid, y se transporten hojas y palos entre las uvas.

Tanto de la cosecha como del traslado se hace cargo el productor en términos económicos, excepto algunas pocas excepciones mencionadas en las entrevistas que serán discutidas en el Capítulo siguiente, al analizar la organización social de la producción y del trabajo en el segmento de los productores pequeños y medianos. Es decir que el productor “*entrega la*

uva puesta en bodega”⁶⁴, aun cuando esa entrega no se realice bajo las condiciones que el productor elija/pueda, sino bajo el tiempo/forma que la bodega determine.

La bodega generalmente se hace cargo de abastecer al productor con el receptáculo (que ella misma determina) para el traslado de la uva, en función del segmento de calidad asignado de antemano a esa materia prima. Respecto del traslado de la uva, se observa que en este gran segmento de calidad, se ha eliminado el uso de la carpa, es decir colocar la uva en la caja de un camión, lo que permite trasladar entre 20 mil y 30 mil kilos de uvas en un solo viaje, ya que se considera que esta forma de envío perjudica la calidad de la uva debido a las distancias que recorre y las altas temperaturas de la época de cosecha por lo cual la oxidación de la uva comienza en el mismo camión y de esta forma, se degrada. En la mayor parte de los casos entrevistados, que pertenecen a un segmento medio de calidad, se utilizan *bines* entre 400 y 500 kilos. El punto de calidad más alto refiere a la realización de la cosecha solamente de mañana, exclusivamente de forma manual y en cajas o cajones de plástico de 15 o 20 kilos. Reafirmando este último elemento, en palabras de un empleado de bodega

“[...] mientras más alta es la calidad, más chico el recipiente” (Bodega 2, 16.10.2013)

Esta baja en la capacidad del envase utilizado para trasladar la uva implica mayores complejidades al momento de organizar la cosecha, no solo por el trabajo que estos envases implican, sino también por la imposibilidad de trasladar grandes cantidades de uva en pocos viajes a la bodega. Por tanto, la situación resulta perjudicial para los pequeños y medianos productores en dos dimensiones relacionadas: por un lado al aumentar los cuidados y el trabajo implicado en el uso de estos envases más pequeños, y por otro, al subir los costos y elevarse la logística requerida por la mayor cantidad de viajes que deben realizarse bajo estas condiciones de calidad.

Cuando, por ejemplo, la uva recibida no es la esperada se le comunica al productor, dándole aviso de la situación en conflicto y a partir de ahí, si la situación no se modifica en los próximos camiones, se aplican castigos en los precios, o directamente se llega al punto de no recibirle la uva y cancelarle su cosecha.

Resumiendo, se observa que bajo esta amplia denominación de producción vitivinícola bajo esquemas de la calidad, el productor pequeño y mediano de uva entabla una relación con la bodega, que en la práctica real se presenta a veces más cotidiana, a veces más esporádica, adquiriendo configuraciones que no resultan unívocas, ni determinadas de una vez y para siempre. Por tanto a continuación no solo se reconoce esta creciente heterogeneidad en la configuración de la relación social entre el productor pequeño y mediano, y la bodega, sino que se analizan y sintetizan las formas concretas halladas, describiendo sus dinámicas, aquellos elementos implicados y los que permanecen por fuera de la compra-venta de esta mercancía agrícola en el CAI vitivinícola estudiado, intermediado por distintas calidades diferenciadas y cambiantes.

⁶⁴ Distinto de otras producciones, como la actividad citrícola en Tucumán en la cual los productores más pequeños venden “en planta” a la agroindustria, delegando el momento de la cosecha a las empresas exportadoras o a las acopiadoras (Aparicio, Berenguer, y Rau, 2004).

4.4 A distintas calidades, diversas relaciones sociales

Luego del análisis precedente de las formas que adquiere en lo cotidiano el vínculo entre productor y bodega, mediado por las 'calidades' como elemento normalizador de ciertas prácticas y concepciones, se busca sintetizar estos hallazgos en torno a las modalidades concretas de relación entre la pequeña y mediana producción, y la bodega, debido a que las características y formas de funcionamiento de estos vínculos son considerados elementos claves para la organización social de la producción y del trabajo de la producción pequeña y mediana vitivinícola.

En este sentido, esta relación social no implica ni una dominación total de la bodega sobre la explotación primaria de terceros, ni una subordinación absoluta del productor agrícola a los lineamientos de la agroindustria, aunque tampoco una completa libertad por su parte para determinar las formas en que organiza la producción y el trabajo en su propia explotación. En otras palabras, se reconoce que las condiciones que este vínculo adquiere, las dinámicas que ponga en marcha, y las formas que adquiere en un momento determinado se negocian y re-negocian entre cada pequeño y mediano productor, y una bodega determinada, de forma cotidiana, en un marco de crecientes procesos de vinculación del ámbito agrícola al eslabón agroindustrial.

De cualquier manera, este margen apropiado por el productor, no modifica la asimetría de base entre el productor primario y la bodega. Incluso, aun en condiciones favorables de crecimiento productivo y económico del sector vitivinícola en general, y de las bodegas y sus ventas en particular, la situación asimétrica para con el productor continúa, en parte como posibilitador del mencionado crecimiento. En esta línea, un empleado de bodega sostiene que

“La industria está bien porque está...se ha actualizado, los profesionales viajan, [...] hay un desarrollo y un crecimiento y todo está bien orientado. Pero ahora si vos me preguntás, el primer eslabón de la cadena, ¿cómo está?, ¿está ganando plata? y hace... hará mínimo que está cobrando, tres años, la misma plata, la exportación se puede...o sea, son dos cosas distintas, ¿me entiende? [...] El eno-turismo, y todas esas cosas, el conocimiento de nuestra provincia y de nuestros vinos en el mundo, todo eso es fantástico. Ahora si vos me llevas al terreno, cada uno, no están todos muy bien” (Bodega 2, 16.10.2013)

En otras palabras, la situación del productor no se encuentra necesariamente afectada por condiciones macroeconómicas o situaciones coyunturales, sino que más bien, el productor se encuentra en una posición diferencial en cuanto a poder político, decisiones productivas, y capital económico en relación al eslabón agroindustrial de calidad del CAI vitivinícola mendocino. Incluso entre los mismos productores de uva se plantean relaciones de competencia, incentivadas en parte desde las bodegas, lo cual termina oscureciendo las posibilidades de organización colectiva de este segmento social, y se termina ajustando aún más el funcionamiento de cada explotación a las necesidades de la agroindustria, lo cual puede observarse en las palabras del siguiente bodeguero:

“Ningún productor tiene asegurado el puesto, eso lo saben y lo hablamos, claro, no es que...digamos, la idea en la cabeza de que entré a [menciona el

entrevistado una bodega] y me quedé porque de ahí no salís... ¡no, esto es una competencia! Todos los años hay oferta, me ofrecen uvas, y yo por ahí les digo a los productores: ojo, me están ofreciendo uvas mejores que las tuyas y no tienen ningún...no ponen ningún requisito para venderla, entonces hay una competencia y es sano que eso exista. Sino es como que entraste a la bodega que querías, empezaste a vender uva, entendiste qué era lo que te pedía la bodega y te quedaste tranquilito...no, no existe eso” (Bodega 5, 08.01.2014)

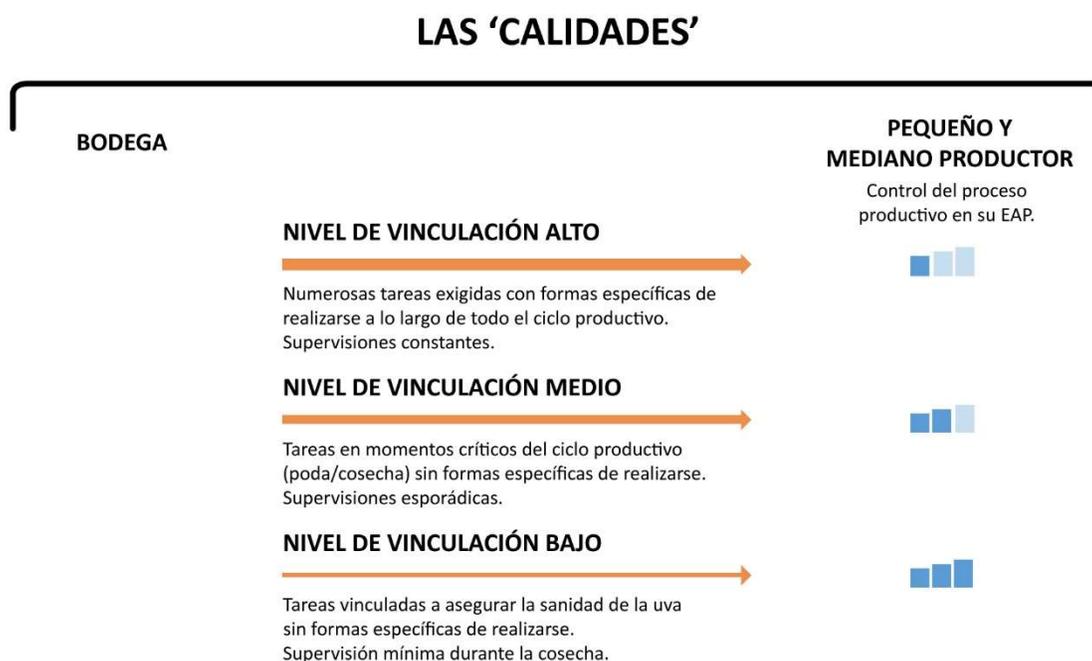
En definitiva se identifica que la relación social entre el pequeño y mediano productor, y la bodega puede incluir asesoramiento agrícola; otorgamiento de insumos, o de descuentos en su obtención; mano de obra para tareas específicas (que luego se descuenta del precio final); organización del traslado de la materia prima agrícola; charlas técnicas sobre problemáticas puntuales, o económicas sobre cuestiones generales; e incluso degustaciones anuales o almuerzos de fin de cosecha, en los cuales se premia a aquellos considerados “los mejores productores” (con viajes por ejemplo).

Consecuentemente, se sintetizan las heterogeneidades halladas a partir del trabajo de campo, en la construcción de tres niveles de involucramiento entre el productor pequeño y mediano, y la bodega, en función del destino en cuanto a la calidad de la uva.

Así, se distingue un nivel bajo, donde este vínculo se reduce exclusivamente a momentos críticos de la compra-venta de la materia prima, reconociendo la existencia de barreras de entradas para este nivel mínimo (la estructura varietal y la zona geográfica de la EAP). En este sentido, la bodega controla especialmente la ejecución, en tiempo y forma, de la cosecha, para luego supervisar el traslado y el estado de la uva al momento de su ingreso a la bodega, revisando la calidad sanitaria del racimo. En el nivel medio, la bodega comienza a ejercer mayores controles y exigencias en torno a labores culturales (el desbrote, la poda y la atada), manteniendo, e incluso en algunos casos aumentando, las condiciones en cuanto a formas y tiempos de realización de la cosecha y el traslado. Finalmente en el nivel más alto de la vinculación se observa que las tareas exigidas a lo largo del ciclo productivo por parte de la bodega aumentan (incluyendo deshoje y raleo), a la par que las circunstancias de la cosecha y del traslado se encuentran normalizadas pautas fuertemente detalladas y marcadas.

Esta diversidad se diagrama en el siguiente esquema (Gráfico 12), condensando las formas encontradas de relación social entre la producción primaria y el eslabón agroindustrial, en un contexto marcado por esquemas, conceptuales y de acción, de las calidades.

Gráfico 12. Niveles de vinculación entre la bodega y los pequeños y medianos productores vitivinícolas, bajo las 'calidades'



Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas en Zona Alta del río Mendoza (2013-2014)

En definitiva, las formas que adquiere en lo cotidiano el vínculo entre productor y bodega en el segmento productivo estudiado, se encuentran mediados por el concepto de calidad, lo cual tiene implicancias en las formas de llevar adelante la producción y la organización del trabajo del pequeño y mediano productor. Sin embargo, bajo esta afirmación se encubren prácticas diversas, supervisiones de distintos grados, exigencias cambiantes, entre otros. Por lo cual se considera que no existe una única forma de vincularse dentro del esquema de la calidad, sino que se ponen en marcha distintas 'calidades', no solo en términos de sus elementos conceptuales, sino y principalmente, implicando prácticas divergentes.

Entonces, se concluye que no existe una única forma de vinculación entre los productores vitivinícolas y las bodegas, y que las características que la relación social asuma en cada caso específico van a estar vinculada a ciertas cuestiones técnico-productivas, pero a la vez a elementos subjetivos, como la historia de la relación de cada productor con la bodega. Transversalmente las concepciones y prácticas vinculadas a las 'calidades', continuamente recreadas y redefinidas ya que no son las mismas desde que se inició la última reestructuración, actúan como lineamientos de las bodegas, trasladados “aguas abajo”, para normalizar el proceso de producción de la vid a través de sus vínculos con los productores pequeños y medianos. En todo caso, se construye un contexto social mayor en el cual los riesgos y las responsabilidades resultan repartidas entre productor de uva y bodegas, pero no así la parte sustancial de las ganancias.

Ahora bien, una vez establecidas aquellas exigencias, negociaciones y condicionamientos trasladados desde las bodegas hacia los productores de uva, consideramos necesario

adentrarnos en la propia organización de la producción y del trabajo de pequeño y mediano productor, por concebir a nivel conceptual que este agente social, aunque subordinado y crecientemente exigido, no por esto se encuentra determinado completamente por el eslabón agroindustrial.

Capítulo V Participación familiar y no familiar. Organización de la producción y relaciones sociales en el trabajo de la pequeña y mediana producción vitivinícola

En este Capítulo se intentará profundizar, luego de haber analizado el vínculo del productor “hacia fuera” con las bodegas –examinando aquello que se negocia, aquello que no, cómo se supervisa, y cómo se produce–, las concepciones, estrategias y prácticas puestas en marcha por los productores “hacia adentro” de su explotación, lo que implica la consideración de distintas formas de organizar producción, como el trabajo.

En este sentido, el trabajo, sus ritmos, las formas de realizarlo, y las herramientas utilizadas no se establecen en el vacío, sino que se encuentran enmarcados en condiciones sociales, políticas y económicas más amplias. Así, las combinaciones entre trabajo familiar, no familiar, y el propio rol del productor dentro de la organización social del trabajo se explican a partir de una amalgama de procesos, destacándose la peculiaridad del proceso productivo estudiado, que implica una mercancía agrícola perecedera de producción anual; que combina innovaciones tecnológicas y modernizaciones organizacionales, con explotaciones agrarias de carácter familiar; entrecruzado por las exigencias crecientes y cambiantes de las 'calidades'; y en parte configurado por las regulaciones del Estado, y de instituciones mixtas y privadas vinculadas a este sector productivo, entre los más relevantes.

Así, en primer lugar se definen los diversos elementos que componen la organización social de la producción bajo las 'calidades', para luego examinar las formas de resolver la organización social del trabajo por parte de los pequeños y medianos productores vitivinícolas, en este contexto de exigencias crecientes por parte de las bodegas. En otras palabras, se realiza una aproximación al proceso productivo atendiendo a las relaciones sociales en las que se inserta el proceso de trabajo (Villa, 1990), en contraposición a aquellos estudios que consideran la organización de la producción como un resultado mecánico y lineal de ciertas innovaciones tecnológicas, y del mercado de trabajo, es decir de la oferta y demanda de mano de obra.

4.5 Organización social de la producción. ¿Cómo se organiza la pequeña y mediana producción de uva bajo las 'calidades'?

Retomando algunas cuestiones relevantes a la producción agrícola mencionadas en el Capítulo I de esta Tesis, se identifica que el ámbito agrícola supone especificidades en las formas de organizar la producción y el trabajo, aunque sin constituir por esto un ámbito de completa divergencia respecto de las formas productivas industriales modernas.

Refrescando aquellos aportes, debe mencionarse en primera instancia la cuestión referida a los tiempos: en la producción agrícola los tiempos de producción no coinciden con los tiempos de trabajo, produciéndose un desfase entre ambos (Mann, 1990). Esta no-coincidencia marca una diferencia respecto de la producción industrial, en donde el proceso productivo puede girar en torno a la máquina y al trabajo, mientras que en la producción agrícola son justamente las máquinas y el trabajo los que deben adaptarse, en diversos grados, a la naturaleza. Respecto de las máquinas, también se observa cierta particularidad del desarrollo de la mecanización en el agro, por dificultades de adaptación a algunos

cultivos, lo que se complejiza aún más en producciones regidas por parámetros de calidad, en los cuales la incorporación de una máquina dese asegurar las formas, características y presentación que se especifican minuciosamente en estos ámbitos productivos. Otro elemento que se resalta de algunos procesos productivos agrícolas actuales se vincula con la flexibilidad vigente tanto en los procesos, como en el trabajo y en las formas de consumir un bien agrícola, potenciando la versatilidad y la capacidad de adaptación de los productores en esquemas de fuerte competitividad global (Neiman y Quaranta, 2013). Por último debe mencionarse que las labores productivas agrícolas no suelen ser seriadas (cualquier modificación climática implica la re-ejecución de algunas tareas), tampoco son análogas entre sí (distintas tareas a lo largo del ciclo productivo), ni la jornada de trabajo es homogénea, y se pueden desarrollar a cualquier escala de producción, lo cual aumenta la cantidad posible de combinaciones para el trabajo.

Específicamente en lo que atañe a la producción de uvas para vinificar, en primer lugar debe mencionarse la propia perecebilidad del producto que afecta las formas de organizar las tareas productivas, así como el trabajo dentro y fuera de la explotación. Este elemento repercute no solo al abastecedor de materias primas (el productor), sino también al eslabón de elaboración de vino (las bodegas), aumentando la presión para ajustar los ritmos y tiempos de coordinación entre ambos, como ocurre en otros cultivos agroindustriales (Craviotti, Palacios y Cattaneo, 2008). Un productor de uva evidencia esta condición de la siguiente manera

“El agravante es que como nosotros [los productores de uva] somos el principal eslabón de la cadena, que es la producción sin valor agregado, nosotros cosechamos y entregamos, contamos con una desventaja, que como son productos perecederos no podemos dejar en la planta para cuando tenga mejor situación. Tenemos que cortarlo si o si, con el riesgo que ello implica, que se madure, se caiga, se pudre, entonces el panorama es bastante desalentador”
(Productor Rubén, 07.02.2013)

Más específicamente, para organizar socialmente la producción bajo las 'calidades' deben sumarse consideraciones hacia cuestiones productivas que presentan relevancia para estos segmentos, como la estructura varietal, los sistemas de conducción, la zona de la explotación, la tecnología de riego. Asimismo, se deben tener presentes cuestiones productivas-económicas como el objetivo comercial, la calidad buscada, y el volumen deseado por el productor (Canatella, 2014) y como se analizó en el Capítulo anterior, el nivel de vinculación establecido con la bodega. Finalmente, sobre estas cuestiones más bien técnicas, las formas que asume la producción y el trabajo también se verán mediadas por los propios marcos de conocimientos y experiencias de los productores.

Una dimensión que debe ser considerada en lo que respecta a la organización social de la producción vitivinícola bajo las 'calidades' se vincula a las particularidades que presenta la mecanización de una de las tareas más relevantes del ciclo productivo de la uva: la cosecha. En otras producciones regionales como el algodón y la caña de azúcar, la mecanización de la cosecha ha sido un elemento que ha modificado fuertemente la organización de la producción y por ende del trabajo, disminuyendo ampliamente la mano de obra requerida para su realización (Rofman, 1999). En este caso particular, la mecanización de la cosecha ha tenido cierto desarrollo tecnológico y su uso se ha ampliado lentamente, mencionando

como “ventajas” para su utilización el hecho de que la máquina responde de mejor manera a la intensidad de la cosecha, además de que puede cosechar durante el día y la noche, tiene una alta productividad, y evita posibles conflictos laborales con los cosecheros (Zalazar, 2012). A nivel estructura productiva, las explotaciones donde se la utiliza deben cumplir ciertos requerimientos: un sistema de conducción espaldero o viña alta, con un mínimo de dos metros entre hileras, y cuyo primer alambre o nivel de fruta supere los 60 centímetros del suelo, entre otros. Sin embargo, los productores pequeños y medianos entrevistados no necesariamente cumplen estas condiciones (por ejemplo en general las hileras tienen una separación de 1,80 metros entre ellas), a la par que la utilización de la cosechadora no logra conservar algunos de los estándares buscados en los segmentos más altos de las 'calidades'.

Otro elemento que resulta relevante en este esquema se vincula a los tiempos de realización de las tareas, ya que muchas de las actividades deben llevarse adelante en tiempos determinados, corriendo riesgo la producción en caso de demoras, o aplazamientos. Este asunto presenta importantes consecuencias para el productor ya que como se trata de explotaciones vinculadas a la producción de 'calidades', el riesgo de que la bodega decida no recibir la uva, o que castigue su calidad a través del precio, limita los márgenes con los que se manejan los productores. El resolver qué tareas resultan imprescindibles, cómo se deben realizar, quiénes las ejecutarán y quiénes las supervisarán, son todas cuestiones que atraviesan al productor pequeño y mediano bajo las 'calidades'.

Si se recurre a investigaciones de costo asociadas a las actividades básicas de la producción de uvas dentro de la gama de calidades, se observa que en estos esquemas productivos se consume aproximadamente el 36% del costo total en actividades como desbrote, deshoje, raleo y despampane, siendo el precio por hectárea de producción, de acuerdo al costeo basado en actividades, el más alto de todo el rango⁶⁵ (Alturria, 2012). Este análisis evidencia la gran importancia que acarrea en términos financieros y económicos las tareas vinculadas a los segmentos de producción de calidad más altos, por los mayores costos que las mismas implican, cuestión que debe resolver el productor pequeño y mediano para permanecer en estos esquemas de calidad.

De esta forma, limitando el análisis a la organización social de la producción, se identifica que, en este caso de estudio, las tareas productivas puestas en marcha se vinculan principalmente, aunque no de forma única, al segmento de calidad al cual la uva se encuentre destinada, de acuerdo a las definiciones de la agroindustria (Tabla 7). En esta línea, las altas exigencias en las tareas y en las formas de ejecutarlas, así como los controles y supervisiones sobre los mismos, se refuerzan mutuamente. Sin embargo, esto no se traduce lineal y automáticamente en una forma determinada de organizar del trabajo por parte del pequeño y mediano productor, aspecto que será profundizado a partir del análisis de las entrevistas cualitativas realizadas.

⁶⁵De acuerdo al trabajo de Alturria (2012), para un modelo específico con producción en los departamentos de Maipú y Luján de Cuyo, los costos totales de la producción *top* alcanzan en el 2012 22.151 \$/ha, la producción de alta gama llega a 17.306 \$/ha, y los varietales a 15.448, mientras que el costo de las uvas consideradas básicas es de 12.811 \$/ha.

Tabla VII. Organización social de la producción en la EAP vitivinícola y nivel de vinculación bajo las 'calidades' con la bodega. Tareas, meses y frecuencia de realización a lo largo del ciclo productivo

| Organización social de la producción en EAP vitivinícola | | Nivel de vinculación de las 'calidades' con bodega | | |
|--|-----------------------------|--|-------|------|
| Tareas | Meses promedio | Alto | Medio | Bajo |
| Podar | junio-julio | ▲▲▲▲ | ▲▲▲▲ | ▲▲▲▲ |
| Sacar/triturar sarmientos | junio-julio | ▲▲▲▲ | ▲▲▲▲ | ▲▲▲▲ |
| Enguanado | julio | ▲▲▲▲ | ▲△△△ | ▲△△△ |
| Atar | julio-agosto | ▲▲▲▲ | ▲▲▲▲ | ▲▲▲▲ |
| Cincelar | agosto | ▲▲▲▲ | ▲▲▲△ | ▲△△△ |
| Tensar alambres | agosto | ▲▲▲▲ | ▲▲▲▲ | ▲▲▲▲ |
| Reposición de palos | agosto | ▲▲▲▲ | ▲▲▲△ | ▲△△△ |
| Preparación mecánica del riego | marzo y septiembre | ▲▲▲▲ | ▲▲▲△ | ▲△△△ |
| Preparación manual del riego | marzo y septiembre | ▲▲▲▲ | ▲▲▲▲ | ▲▲▲▲ |
| Riego | agosto-abril | ▲▲▲▲ | ▲▲▲▲ | ▲▲▲▲ |
| Incorporar abono verde | septiembre | ▲▲▲▲ | ▲△△△ | ▲△△△ |
| Control de oídio | octubre-diciembre | ▲▲▲▲ | ▲▲▲▲ | ▲▲▲▲ |
| Desbrotar | octubre-diciembre | ▲▲▲▲ | ▲▲▲△ | ▲△△△ |
| Control de peronóspera | noviembre-diciembre | ▲▲▲▲ | ▲▲▲▲ | ▲▲▲▲ |
| Fertilizar | octubre-noviembre | ▲▲▲▲ | ▲▲▲▲ | ▲▲▲△ |
| Rastrear | octubre-febrero | ▲▲▲▲ | ▲▲▲▲ | ▲▲▲▲ |
| Surcar | septiembre-enero | ▲▲▲▲ | ▲▲▲▲ | ▲▲▲▲ |
| Acomodar brotes/envolver brotes | noviembre-diciembre | ▲▲▲▲ | ▲▲▲▲ | ▲▲▲▲ |
| Control de hormigas | octubre-diciembre | ▲▲▲▲ | ▲▲▲▲ | ▲▲▲▲ |
| Control de podredumbre | diciembre | ▲▲▲▲ | ▲▲▲▲ | ▲△△△ |
| Despuntar brotes/despampanado | enero | ▲▲▲▲ | ▲▲▲△ | ▲△△△ |
| Raleo de racimos | diciembre-enero | ▲▲▲▲ | ▲▲▲△ | ▲△△△ |
| Deshoje | febrero | ▲▲▲▲ | ▲△△△ | ▲△△△ |
| Sembrar abono verde/cobertura vegetal | marzo | ▲▲▲▲ | ▲△△△ | ▲△△△ |
| Mantenimiento de maquinaria | todo el ciclo | ▲▲▲▲ | ▲▲▲△ | ▲△△△ |
| Bajar/levantar alambres | junio y noviembre-diciembre | ▲▲▲▲ | ▲▲▲△ | ▲△△△ |
| Bajar/levantar malla antigranizo | para la cosecha | ▲▲▲▲ | ▲▲▲△ | ▲△△△ |
| Supervisión técnica del cultivo | todo el ciclo | ▲▲▲▲ | ▲▲▲△ | ▲△△△ |
| Cosecha | febrero-abril | ▲▲▲▲ | ▲▲▲▲ | ▲▲▲▲ |
| Flete | febrero-abril | ▲▲▲▲ | ▲▲▲▲ | ▲▲▲▲ |

| | |
|------------------------------|------|
| Se realiza siempre | ▲▲▲▲ |
| Se realiza a veces | ▲▲▲△ |
| Por lo general no se realiza | ▲△△△ |

Fuente: Elaboración propia en base a Pizzolato y Golfarb (2010), observaciones directas y entrevistas realizadas (2013-2014)

Ahora bien, una vez enunciadas las tareas y tiempos que forman parte del proceso productivo en la pequeña y mediana producción de 'calidades', es necesario profundizar en aquellos agentes que efectivamente realizan estas tareas, las supervisan y controlan. En este sentido, aunque los fundamentos técnicos operativos resultan relevantes, no es posible

derivar una única forma de organizar el trabajo al interior de la explotación, ya que este aspecto no constituye una dimensión exclusivamente técnica, sino que implica cuestiones familiares y sociales.

De esta manera, reconociendo como base las tareas y tiempos enunciados bajo las 'calidades', de acuerdo al nivel de involucramiento de las bodegas, se indagan las diversas formas de organizar el trabajo encaradas por los pequeños y medianos productores vinculados a este segmento productivo. Así, primeramente se realiza un escueto repaso por cuestiones teóricas y empíricas relevantes de la organización social del trabajo en el agro, para luego disgregar tanto la participación de la familia en la producción, como de aquellos trabajadores no familiares, con el objetivo de conocer quién lleva adelante qué actividades y cómo se organizan los pequeños y medianos productores para participar de este sector productivo específico.

4.6 Organización social del trabajo. ¿Quiénes llevan adelante las actividades?

Aun dentro de una misma categoría de sujetos agrarios, y como una evidencia más de la creciente heterogeneidad que complejiza la realidad agraria actual, la forma de organizar el trabajo en una explotación primaria, y el modo en que se compone dicho trabajo no se presentan de forma unívoca y en una sola dirección. De hecho, en la configuración de la organización del trabajo de cada productor específico intervienen variables que resultan externas al proceso de trabajo, –condiciones de ciudadanía, género, sistemas de estratificación–, como así también cuestiones propias de la actividad –tiempos de producción, formas de realización la cosecha, mecanización–, todo enmarcado en procesos de regulación locales, y de transformaciones productivas y económicas globales. En todo caso, la cuestión del trabajo ha sido, y actualmente constituye, un componente central para conocer las formas de organización de la pequeña y mediana producción en contextos reestructurados.

A diferencia del enfoque neoclásico, -que no se detiene en el carácter que asume la composición del trabajo, ya que el mismo constituiría un factor productivo que se expresa solo en función de los requerimientos técnicos-, en este trabajo se considera que existen, al menos en la teoría, tres tipos posibles de composición del trabajo: una organización de base familiar, una de base asalariada y un tercer tipo que resultaría de una combinación de ambos (de Martinelli, 2009). En un extremo se encuentra la modalidad pura de la organización familiar del trabajo, caracterizada por la exclusiva presencia de trabajo familiar⁶⁶, siendo todas las tareas y actividades desarrolladas por el productor y los miembros de su familia, lo que les permite un completo control sobre el proceso de trabajo al interior de la EAP. A este tipo de organización se le plantea una necesidad intrínseca: asegurar la ocupación, y la reproducción ya no solamente del productor, sino de todo el grupo doméstico (Tort, Bearzotti y Neiman, 1991). En el otro extremo, se localiza la modalidad asalariada, referida a explotaciones que recurren al trabajo no familiar únicamente, es decir que se contrata trabajadores no familiares, que reciben un salario a cambio de su trabajo. En este esquema, entra en juego la lógica de la reproducción

⁶⁶Más allá de las estrategias desplegadas por los productores, la posibilidad de contar con trabajo familiar, e incluso el propio traspaso de la actividad, se encuentran sujetos al ciclo generacional de la familia, y a cuestiones más amplias que no serán abarcadas en esta Tesis por exceder los objetivos planteados, como las elecciones laborales de los hijos (Craviotti, 2000).

ampliada como elemento clave. Entre medio de estos puntos extremos, se encuentra la combinación de ambos trabajos, el familiar y el asalariado, lo que le permite al productor cierta flexibilidad ante situaciones críticas, lo que ha marcado su predominancia en algunos cultivos, y en determinados contextos económicos.

De esta manera, las modalidades de organización del trabajo adoptadas por los productores va a determinar el tamaño que adquiera la fuerza de trabajo, la definición de la situación de trabajo concreto, y el modo de control utilizado, que nunca presentan configuraciones lineales o directas, sino que, por ejemplo, mientras que algunas unidades productivas recurren a formas de organización y control del trabajo de carácter burocrático, otras se basan en un control paternalista de los trabajadores. Por su lado, estas formas paternalistas de supervisión y control se expresan mejor cuanto más cercanos se encuentren los trabajadores de sus patrones, sin necesidad de adquirir formas burocratizadas de organización y de control del trabajo, ni tampoco introducir escalas de autoridad jerárquicas (Newby, 1983). A su vez, esto afecta las formas que adquiere el involucramiento, o el compromiso de los trabajadores con su trabajo concreto, ya sea con la preeminencia de tendencias instrumentales, ya sea con el predominio de lazos más bien “morales” y de reciprocidades mutuas, aunque no por esto iguales entre sí.

En cualquier caso, desde nuestra perspectiva, las relaciones de trabajo implican necesariamente como fundamento de esta relación laboral-económica, lazos sociales y vínculos personales. Por tanto, ciertos aspectos de las relaciones de trabajo suelen establecerse a partir de una dinámica de prestaciones y contraprestaciones que no se encuentran incluidas en el sistema de remuneración. Así, resulta relevante examinar las redes sociales entre empleadores y trabajadores en los procesos de movilización y asignación ocupacional de la mano de obra. Consecuentemente, la contratación y supervisión de trabajadores se encuentran supeditadas a un entramado de obligaciones y reciprocidades que este tipo de redes establece entre los agentes sociales participantes.

Concretamente, la pequeña y mediana producción vitivinícola bajo las 'calidades' presenta una particularidad respecto de la organización del trabajo: aun cuando las demandas de trabajo a lo largo del ciclo productivo se resuelvan entre el productor, y algunos o todos los miembros de su familia, el momento de la cosecha, por la alta cantidad de trabajadores que requiere en un período relativamente estrecho de tiempo, ha estado organizado históricamente a partir de la contratación de trabajadores no familiares transitorios. De esta forma, aunque se mencionan algunas excepciones en testimonios de los productores, como la organización comunitaria de la cosecha entre vecinos a mediados del Siglo XX, la gran parte de los productores recurren a la contratación temporal de no familiares.

De hecho, en la actualidad se diferencia que algunos productores delegan esta tarea productiva fundamental a las bodegas, ya no solo en lo que respecta a las formas o los tiempos de realizarla, sino encomiendan directamente su ejecución. En otras palabras, la bodega lleva a los trabajadores, provee las herramientas necesarias, implementa un método de trabajo, y supervisa a los trabajadores, para luego descontarle este servicio de “tercerización” al productor de la uva. En consecuencia, estos productores pierden parte del control sobre el proceso productivo total, lo que afecta su independencia respecto de una empresa agroindustrial en particular, y los coloca en una fuerte posición de subordinación en torno a sus demandas, exigencias, condiciones y precios.

Mencionada esta cuestión, en los siguientes apartados se precisa la participación de la familia en el trabajo vitivinícola, para luego definir las formas que asume el trabajo no familiar, y finalmente analizar la combinación de ambos desde la perspectiva del productor, teniendo en cuenta su vínculo concreto con el eslabón agroindustrial, pero también sus propios marcos de conocimiento y mundos de experiencias, las estrategias desplegadas y con esto, aquellos márgenes que conservan al momento de llevar adelante el proceso productivo bajo las 'calidades'.

4.7 La familia y el trabajo en la producción vitivinícola pequeña y mediana

El papel de la familia en la pequeña y mediana producción vitivinícola ha ido variado no solo a lo largo de la propia trayectoria del grupo familiar del productor, y del ciclo generacional que esté transitando esa familia, sino también a partir de los cambios puestos en marcha en las formas productivas de cada explotación, las transformaciones más generales del sector vitivinícola, y las modificaciones societales locales como la disminución absoluta y relativa de la población rural, la caída del trabajo rural, entre otros.

De acuerdo a las entrevistas realizadas, los productores cuyos padres se dedicaban a la vitivinicultura, narran su propia participación en la explotación como cotidiana, desde edades muy tempranas (generalmente a partir de los diez años) en actividades manuales, momento concebido como de transferencia del “saber hacer”, que en épocas recientes se encuentra confrontado por los lineamientos recientemente construidos de las 'calidades'. En consonancia con estas transformaciones, en los actuales esquemas productivos hallados en la pequeña y mediana producción vitivinícola bajo los parámetros de las 'calidades', se observa una reconfiguración de los papeles que juegan los familiares dentro de los mismos, mediatizada por la conjunción de elementos consolidados, junto con novedosas formas productivas.

El menor grado de involucramiento hallado fue la participación de algún miembro de la familia en actividades “de apoyo” a la producción –pago de servicios en el banco, control de papeles vinculados a la explotación, vínculo con el contador–, pero que forman parte del proceso productivo en un sentido amplio, e implican algún grado de involucramiento con la actividad vitivinícola. Suele ser la esposa del productor la que se encarga de estas actividades, quien también cumple el rol de “ama de casa” en el ámbito doméstico, y no suele recibir una paga por la realización de estas actividades, ya que se lo considera una forma de colaborar con el proyecto del grupo familiar, al mismo tiempo que se sostiene que esta participación brinda una ganancia para la persona que la ejecuta que no se vincula a lo monetario. En palabras de un productor

“En el caso nuestro es como qué se yo, llevamos muchos años de casados y hemos...nos hemos casado y hemos empezado desde muy abajo y hemos hecho lo que hemos hecho juntos, así que ella tiene una paga simbólica pero lo que hacemos, lo hacemos juntos y ella...las cosas que logra, las logra juntos”
(Productor Roberto, 08.02.2013)

En estos casos, la participación mínima de la familia en la explotación marca la organización del trabajo de la misma, encontrándose que se recurre a trabajadores asalariados con mayor regularidad que aquellas explotaciones donde la familia participa principalmente en tareas de gestión, o manuales, incluso aunque lo haga de forma temporal.

Ya con niveles más claros de involucramiento, se distingue una configuración donde la familia participa de la actividad productiva, aunque solo lo hace de forma ocasional, en épocas que coinciden principalmente con periodos de altas demandas de trabajo. Dentro de este nivel, se diferencian dos modelos de participación. Por un lado, aquellos casos en que los hijos y/o la esposa del productor participan del proceso productivo durante, por ejemplo, la cosecha, siendo esta injerencia flexible y sin horarios fijos, comprendiendo actividades como la entrega de fichas, la supervisión de los trabajadores, y el control de la planta luego de haber sido cosechada. En otras palabras, los familiares intervienen esporádicamente en el control y la supervisión del proceso productivo vitivinícola, pero no se involucran en tareas manuales en la organización social del trabajo puesta en marcha. Un pequeño productor narra esta participación de la siguiente manera

“[...] mis hijos van a ayudarme para la cosecha, o van ahora...porque ellos tienen los camiones míos, ellos van y me llevan las uvas a la bodega [...] el mayor me ayuda mucho el año pasado y el anteaño pasado estuvo toda la cosecha conmigo, él tenía cosas que hacer y cuando él se venía a hacer algo, yo me quedaba, y cuando yo tenía que venir a hacer alguna cosa, porque no podés estar 25 días sin ir al banco, no podés estar sin ver a la contadora, y bueno, yo me venía y se quedaba él y cuando no, se venía él y me quedaba yo.” (Productor Alberto, 13.02.2013)

Por otro lado, aquellas explotaciones donde la familia se involucra en tareas manuales en momentos productivos con alta demanda de trabajo por cortos periodos de tiempo, como la atada, la poda, y la preparación de los insumos que serán utilizados. En estas condiciones estos trabajadores familiares no suelen recibir un sueldo, ya que justamente la motivación para incorporarlos no tiene que ver ni con los intereses laborales de los propios familiares, ni con intenciones de prolongar esta participación, sino que más bien se vincula a una situación económica concreta: ahorrarse los costos de la mano de obra asalariada, no solo en lo relativo a los salarios y las cargas sociales correspondientes a la contratación de mano de obra transitoria legal, sino también aquellos gastos implicados en la misma búsqueda y selección de estos trabajadores, e incluso su movilización en caso de ser necesaria. Un productor que recurre a su familia ampliada en épocas de gran demanda laboral y no les paga un salario por cada actividad concreta en la que participan, sostiene que

“En lo que haiga, lo que haiga ellos me ayudan [...] todos, empezando del hijo, las hijas, el yerno, todos [...] es que nosotros somos tan unidos, que si tienen necesidad de algo, estamos nosotros, o ellos nos ayudan [...] Es la unión, según dicen la unión hace a la fuerza” (Productor Víctor, 07.02.2013)

De esta forma, se produce una prestación laboral, a cambio de diversos tipos de contraprestaciones: por ejemplo, la esposa del productor cuida de sus nietos, el productor le presta herramientas a alguno de sus yernos, es decir, se intercambia, dentro de redes familiares, un aporte laboral concreto por otros tipos de retribuciones que no implican necesariamente cuestiones monetarias. Otro productor cuya esposa trabaja en la finca lo narra de la siguiente manera

“-Es ama de casa [la esposa], a veces me da una mano [...] Y, por ahí a atar, es poco pero por ahí -En esos momentos, ¿vos le pagas eso extra? -No, no, lo hace...trabaja gratis jaja” (Productor Javier, 16.10.2013)

Por último, se discrimina que la participación adquiere otros rasgos y dinámicas en aquellos esquemas donde la familia interviene en la producción vitivinícola durante todo el año. Concretamente, las actividades de gestión se encuentran bajo su mando, así como las decisiones productivas diarias, las adquisiciones de insumos, y el control o supervisión de los trabajadores asalariados en caso de que los haya. En estos casos, el productor determina los roles de cada trabajador familiar que participa, y en caso de que varios hermanos estén a cargo de la finca, uno de ellos asume el papel de director general y asigna las tareas al resto.

Estos trabajadores familiares suelen ser los encargados del tractor, -no solo por el valor de la herramienta en sí misma, sino también como un signo de distinción frente al resto de los trabajadores-. En palabras de un productor

“Los tractores por lo general...no los tocan nadie, solamente ellos [sus dos hijos que trabajan en la EAP]” (Productor Eusebio, 07.02.2013)

Respecto de la remuneración, estos miembros de la familia suelen recibir un salario fijo por mes. El hecho de recibir remuneración permite la identificación de estos agentes familiares ya no solo por su posición dentro del grupo familiar (hijo/a, hermano/a, tío/a), sino que también adquiere visibilidad como trabajador (tractorista, encargado de las fichas). De esta forma, se entremezcla de forma cotidiana los roles familia-trabajo, constituyendo dimensiones que se influyen mutuamente.

Generalmente son los familiares de sexo masculino los que participan y continúan la actividad. Cuando los hijos se vinculan de forma temprana con la actividad, en un principio se conceptualiza su trabajo como una “ayuda”, lo cual se va transformando en “trabajo” al cumplir la mayoría de edad, o al momento en que se abandonan otras actividades como trabajos posibles (como el estudio de alguna formación terciaria o carrera universitaria, o algún trabajo fuera de la explotación). A la par que se re-configura esta participación, el trabajo en sí mismo va adquiriendo otros rasgos, como el cobro de un salario, mayores responsabilidades y posibilidades de decisión. Como sostiene un productor en relación a su hijo varón mayor

“[...] siempre ha ido con nosotros acá, pero nunca trabajó, recién ahora que ya es grande nos empezó a ayudar, después siempre nos ha acompañado en la finca...a los 15 años, de ahí en adelante” (Productor Jorge, 31.01.2013)

En los casos en que hijos e hijas participan de la actividad a lo largo del año, el productor valora al género como un gran principio diferenciador de tareas: mientras que los hijos se encargan de cuestiones predominante productivas, y de mayor valoración social, como el uso del tractor; las hijas se dedican principalmente a cuestiones administrativas de la explotación, excluidas del uso de herramientas y máquinas, y en caso de haber, del control y supervisión del trabajo de no familiares mujeres, ya sean temporales o permanentes, por considerar que los niveles de entendimiento entre personas de género femenino resulta más adecuados y menos conflictivos a la organización del trabajo.

“[...] mi esposa maneja bastante más a las chicas [...] toda la relación relativamente de la mujer la maneja mi esposa” (Productor Ángel, 02.02.2013)

En otras palabras, los productores pequeños y medianos construyen una división de tareas atravesada por cuestiones de género, e incluso esto aplica también para el control y supervisión del trabajo: es decir, si la actividad productiva se considera “femenina”, el control sobre ésta también se feminiza. Otra actividad de la que suele encargarse la esposa o hijas es la supervisión de la disponibilidad de los insumos al interior de la finca, aunque la compra específica del mismo y el vínculo con las agroquímicas se mantienen en el ámbito de las masculinidades. De esta forma, se construyen actividades y tareas vinculadas a aspectos que caracterizan socialmente al género femenino, reforzando y naturalizando las capacidades y competencias de las mujeres como parte de sus características “naturales”. Ejemplificando esta “naturalización” de capacidades adquiridas, un productor sostiene que

“Aquí [en este trabajo] hay un protagonismo muy grande de la mujer en el aprovechamiento de sus virtudes de la intuición, el sexto sentido, el sentido común, y alguna sensibilidad particular para el producto [...] hoy en el modelo vitivinícola y olivícola en el que estamos desarrollándonos la sensibilidad es una cualidad importante y la mujer lo tiene” (Productor Ángel, 02.02.2013)

Resulta muy complejo identificar conflictos al interior de estos esquemas, ya que los mismos suelen ser ocultados bajo la apariencia de unidad de la familia ante cualquier posible elemento de disputa, es decir ante el trabajo, el dinero, las decisiones productivas. No obstante, ha sido posible diferenciar algunas cuestiones conflictivas: por ejemplo, algunos pequeños y medianos productores hacen referencia a procesos conflictivos de fragmentación de la propiedad por herencia, notando la presencia de miembros familiares políticos (como nueras, yernos, cuñadas) como un elemento de disputa vinculado a las decisiones productivas y principalmente, a la propiedad de la tierra. En este sentido, un productor sostiene que

“Lo que pasa es que viste cuando fallece el padre, los hermanos...somos cuatro hermanos [...] Claro, cuando estaba mi viejo, ningún problema, éramos yo y él nomás, hacíamos todo, pero después empezaron a venir las cuñadas, que sí, que aquel ha hecho esto, que el otro...nunca trabajó mi hermano y se armó el despelote y tuvimos que dividirlos” (Productor Adolfo, 05.02.2013)

Otros pequeños y medianos productores explicitan problemas en gestiones de “mando compartida”, que implica consensuar decisiones y tareas entre personas que cuentan con los mismos recursos y poder dentro de un esquema productivo (como hermanos). En este sentido, en aquellos esquemas donde el padre de familia se encuentra presente y participa de la producción, se toma nota de la puesta en marcha de una jerarquía patriarcal hegemónica, que centraliza el poder de decisión y veto respecto de las decisiones productivas y económicas en torno a esta figura de *pater familia*. Así, aun cuando puedan generarse discrepancias en cuanto al rumbo de la explotación, hasta tanto no deje de estar bajo el mando del productor-padre de familia, las decisiones mantienen esta dirección vertical.

En definitiva, se concluye que la familia no se involucra en las producciones pequeñas y medianas de forma unívoca, ni tampoco se evidencia su desvanecimiento en el segmento productivo bajo las 'calidades'. Más bien, los miembros familiares se involucran y participan en la actividad vitivinícola en diversos gradientes con distintas modalidades, subyaciendo varias formas de concebir la producción y de organizar el trabajo. Estos niveles diferenciados se vinculan no solo a cuestiones económicas de la actividad (como el intento de ahorrar los costos de contratar mano de obra en momentos de aumento de la demanda de trabajo), sino también al tipo de unidad doméstica de la que se trate, a la etapa concreta de cada ciclo familiar, las propias elecciones de hijos e hijas del productor, y las relaciones concretas entre los familiares, con sus conflictos, negociaciones y presiones.

Considerando lo enunciado hasta aquí, se han construido tres tipos de participación familiar en la pequeña y mediana producción para este caso de estudio (Gráfico 13), que por fines conceptuales se definen de forma cerrada, pero que en la realidad se pueden dar de forma alternativa, o con características no tan claras ni definidas.

Gráfico 13. Organización social del trabajo y familia. Tipos modales de participación en la pequeña y mediana producción vitivinícola bajo las 'calidades'

ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO



Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas (2013-2014)

Como queda evidenciado, los tipos de participación familiar en la organización del trabajo de la pequeña y mediana producción reciben diversas formas y sistemas de remuneración. En principio se reconoce un patrón virilíneo en relación a la remuneración de miembros familiares, en línea con lo planteado en otras producciones agrícolas con aporte familiar (Neiman M, 2010). Así, en caso de participar de la producción, ni el trabajo de la/s hija/s, ni el de la esposa del productor es considerado como tal, por lo que no suelen recibir una remuneración salarial. Este elemento se refuerza con una participación que entra dentro de la categoría de aporte familiar mínimo, considerando su actividad como marginal para la organización del trabajo de la explotación.

En lo que respecta a una organización del trabajo con aporte familiar restringido, el trabajo familiar suele ser remunerado pero o de forma informal, sin establecer de antemano cuánto se recibirá por el trabajo realizado, ni en qué momento se efectuará el pago del mismo, o a

través de formas no salariales, como contraprestaciones al trabajador en otras dimensiones. Esto suele ser explicado por el propio productor como formando parte de un contrato sin conflictos con sus familiares, considerándose como una contribución necesaria, aunque transitoria, a la económica del grupo doméstico, y en otros como una “devolución” por haber sostenido el estudio terciario o universitario de los/as hijos/as, o por haberle ayudado en algún proyecto laboral propio.

Finalmente en los casos de una organización del trabajo con aporte familiar amplio operan formas salariales más clásicas –un monto fijo en dinero mensual–, aunque también se encuentran formas que se plantean como permanentes en el tiempo, aunque no estables en cuanto al monto recibido por el trabajador familiar: el mismo varía de acuerdo a situaciones coyunturales del productor y su familia, aunque manteniendo el aporte monetario más allá de un valor estable específico. Esto permite flexibilizar aún más la organización del trabajo, ya que le brinda al productor la posibilidad de llevar adelante las tareas requeridas dentro de tiempos y formas exigidas por los distintos niveles de vinculación con las bodegas, sin la necesidad del productor de realizar un pago fijo a este trabajador familiar.

Ahora bien, no todos los productores pequeños y medianos entrevistados recurren exclusivamente a trabajadores familiares, ya que estos pequeños y medianos productores vitivinícolas no constituyen un universo idéntico al de los denominados productores familiares, además de que entran en juego elementos que exceden el análisis aquí propuesto, como la estructura interna de este grupo familiar –género, edad, posición ordinal en la familia, grado de parentesco–, al momento específico del ciclo doméstico, o a las elecciones laborales de los familiares que pueden ser por fuera de la explotación.

A continuación, una vez de-construida la participación de la familia en cuanto a miembros, tareas asignadas, tiempos dedicados, y sistemas de remuneración, dentro de la organización social del trabajo de la pequeña y mediana producción vitivinícola bajo las 'calidades', resulta necesario definir la intervención del trabajo no familiar en estos esquemas productivos.

4.8 El trabajo no familiar en la pequeña y mediana producción vitivinícola

Retomando lo anunciado, los productores pequeños y medianos no recurren exclusivamente al trabajo familiar, sino que en algunos casos buscan organizar el trabajo de forma exclusiva con mano de obra no familiar, mientras que en otros casos solamente completar el ciclo productivo, junto a miembros familiares y el productor.

En primer lugar, resulta relevante notar que en ningún caso estos productores pequeños y medianos delegan la gestión de la explotación a un trabajador no familiar, es decir que aunque recurren a diversos tipos de trabajadores, ningún caso refiere a la contratación de encargados, ni tampoco se delegan las decisiones productivas en otros agentes productivos que no sea el mismo productor, o a ciertos miembros de su familia. En palabras de un productor

“Acá los encargados y los responsables somos nosotros. Él es un operario, un operario, un peón rural, un operario con relación de dependencia” (Productor Ángel, 02.02.2013)

Como punto de partida, los acuerdos que dan lugar a diversas relaciones laborales de los productores pequeños y medianos con los trabajadores no familiares son diversos y pueden ser planteados en muy diferentes términos, dependiendo de las correlaciones de fuerza entre los agentes intervinientes y de sus capacidades de determinación y negociación en una coyuntura específica. Sin embargo, estas capacidades no pueden ser esgrimidas meramente a nivel individual, en tanto que “partes intervinientes” en un contrato laboral, sino que deben ser entendidas a nivel colectivo y relacional, en tanto “productores pequeños y medianos vitivinícolas” y “trabajadores de la uva”. Por lo tanto, aunque en algunos casos intervienen elementos subjetivos de cada vínculo laboral concreto al constituir un segmento productivo caracterizado por la cercanía y el contacto cotidiano entre trabajadores y sus patrones, lo hacen sobre este trasfondo de desigualdad de posiciones sociales dentro de la estructura social vitivinícola. En otras palabras, en este ámbito productivo, las relaciones de clase entre capital-trabajo se encuentran mediadas a través de una estructura personalizada y particularizada que no debe ser menospreciada.

Teniendo esto en cuenta, diferenciamos dos tipos de trabajadores encontrados a partir del trabajo de campo: los permanentes y los transitorios. Respecto de los primeros distinguimos dos figuras, la de peón rural, y una clásica forma de relación laboral de la producción vitivinícola mendocina, que es el contratista de viña, como se lo describió en el Capítulo III. Al interior de cada uno de estos, las tareas desarrolladas, los sistemas de remuneración, y las formas de supervisión e involucramiento presentan particularidades. Por otro lado, las intervenciones de transitorios será analizada en función de las tareas para las cuales son contratados, por considerar que, más allá de compartir la situación de ser empleados por un periodo de tiempo específico, las características que asuman la remuneración, el control de la tarea, y la supervisión del trabajador varían en la práctica concreta. En conjunto, se observa que los productores, legitimados por la necesidad de satisfacer las convenciones y los requerimientos de las 'calidades', les brindan a todos estos tipos de trabajadores directrices cada vez más específicas y detalladas acerca de cómo realizar cada tarea involucrada en la producción de uvas.

Entonces, los trabajadores no familiares permanentes se diferencian las dos modalidades recién señaladas: por un lado, la figura del peón rural, a quien se le paga un salario por mes, y se le señalan las tareas a realizar; por el otro, la figura de contratista de viñas, amparado por una legislación específica⁶⁷: este trabajador está encargado del cuidado del viñedo desde el comienzo del ciclo hasta la cosecha, aun cuando establece ciertos límites en cuanto a la cantidad de veces que le corresponde realizar una tarea (por ejemplo, puede incluir una cura de los viñedos y si el productor requiere más, debe pagarle el resto de las curas por fuera de su salario). El contratista de viña suele vivir en una casa provista por el productor en el mismo viñedo en que trabaja, y su retribución es específica a su figura: se le paga un salario mensual (por debajo del salario del obrero rural), sumando un porcentaje variable entre el 15 y 18%, sobre el total de la producción. Para llevar adelante tareas como la atada o la poda, el contratista de viña suele recurrir a miembros de su propia familia, y dependiendo de los acuerdos específicos, esa tarea se paga aparte, o se encuentra incluida en su salario, que oculta un trabajo encubierto no remunerado, enunciado por los productores como una “ayuda al contratista”, invisibilizando su dimensión laboral. En

⁶⁷Concretamente, la Ley N° 23.154 y el Decreto N° 2.499/88, en la provincia de Mendoza.

ambos casos se trata de un trabajador polivalente, multifuncional, que conoce el proceso productivo en su totalidad, y puede desempeñarse en distintas tareas a lo largo de un ciclo productivo.

El “surgimiento” del contratista en las entrevistas realizadas a los productores pequeños y medianos contradice aquella bibliografía que sostenía que luego de un auge –de acuerdo a Zamorano (1959) a fines de 1950, más del 80% de las explotaciones se organiza a partir de contratistas–, la presencia de este trabajador sería cada vez menor, incluido hasta enunciar su desaparición (Richard Jorba, 2003). No obstante, en diversas entrevistas se valora este tipo de trabajador por sobre el obrero rural, lo que se vincula no solo a los menores costos salariales que acarrea para el productor (de acuerdo a los datos de junio del 2014, mientras que la mensualidad del contratista de viña en producción es de \$2.997, más el porcentaje que percibe por la producción anual, un obrero común de viña gana para ese mismo periodo \$4.486,18 mensuales para la menor categoría de antigüedad, de acuerdo al convenio salarial n° 154/91), sino también a que por su sistema de remuneración por resultado, el contratista se compromete e involucra en el desempeño agronómico y económico de la explotación, a la vez que corre los mismos riesgos no solo en torno a ámbitos eminentemente biológicos o climáticos (por ejemplo heladas o granizo), sino asimismo porque se encuentra afectado por cuestiones económicas-sociales, como el establecimiento del precio de venta de la uva, las formas de pago establecidas por las bodegas, entre otras cuestiones. En palabras de productores

“Lo que más me gusta a mí...cuando nosotros teníamos 300 hectáreas, eran todos contratistas [...] a mí me gusta que vayamos juntos, me encanta el régimen de contratista que tiene Mendoza, o San Juan, esta zona, me parece extraordinario” (Productor Roberto R, 15.10.2013)

“Realmente [el contratista de viña] involucra muchísimo menos tiempo de parte nuestra, tanto de mi padre como mío, de estar abocado a las labranzas. Cuando vos tenés personal al día, por una cuestión simple...a ver el contratista para ganar plata, tiene que...la viña producir y hacer los trabajos, al darle casa al tipo, no tiene necesidad [...] y la diferencia entre una persona al día, es mucho más barato[...] es un poco menos y me despreocupo, de la otra manera tendría que estar yo abocado todo el día...necesitaría más horas para ver que realmente los trabajos se hagan y que el tipo no se te siente en la mitad de la hilera y se quede durmiendo, papando moscas, porque obviamente al tipo le conviene hacer más días que otra cosa” (Productor Jorge, 23.07.2014)

Por tanto, los procesos de reestructuración productiva e incorporación de tareas y formas concretas de realizarlas no reemplazaron completamente al contratista de viña como forma social de trabajo, por asalariados permanentes, sino que transformaron esta figura adaptándola a los nuevos requerimientos del eslabón agroindustrial. De esta manera, el contratismo de viña pone en discusión la asociación de los procesos de modernización con una estructura ocupacional dominada por relaciones salariales clásicas.

Ahora bien, en torno a los trabajadores transitorios, notamos una segmentación en su interior: por un lado aquellos transitorios considerados centrales dentro del proceso productivo –como la cosecha y la poda–, y otros periféricos –para la atada–. Así, en primer

lugar consideramos de suma importancia la mención a la cosecha, que suele requerir una cantidad importante de trabajadores; de hecho, para el año 2009 FOEVA calculó 60.000 cosechadores en toda la provincia (González, 2009). Como se ha mencionado previamente, esta actividad se presenta bajo el esquema de las 'calidades' como un momento crucial, ya que la uva es entregada en bodega por el productor, con lo cual la forma de cosecharla y de trasladarla puede arruinar todas las labores culturales realizadas durante la campaña. Asimismo, la forma de la cosecha está muy condicionada por el destino de la uva, imponiendo tiempos de trabajo más ajustado en caso de que haya sido producida para altos niveles de vinculación social con la bodega (más allá de que después efectivamente este eslabón reconozca el nivel alto de la uva, o pague por este diferencial).

Así, en el momento crítico de cosecha, el inevitable manipuleo y transporte de la uva tiene sus propios riesgos sobre todo bajo estos esquemas de las 'calidades', lo que implica y promueve un conjunto de relaciones de trabajo que, sin embargo, no todos los pequeños y medianos productores entrevistados resuelven de la misma forma. A partir del trabajo de campo podemos identificar cuatro formas de abastecerse de la mano de obra requerida: la contratación de forma individual de cada cosechero; recurrir a un contratista de mano de obra temporal, que localmente se denomina “cuadrillero”; valerse de empresas de contratación de mano de obra temporal, y finalmente, en caso de contar con un contratista de viña, acordar la realización de la cosecha con su grupo familiar ampliado.

Por un lado, en aquellos casos en los que el productor contrata de forma individual a cada cosechero, es él mismo el que se encarga de la búsqueda, organización, supervisión, y pago de los trabajadores durante todo el periodo de cosecha. De esta forma, el productor mantiene un trato directo con los cosecheros, e intenta, campaña tras campaña, contratar a las mismas personas, para evitar justamente los costos y tiempos que implica cambiar de trabajador todos los años, a la par que busca estabilizar una relación que, de por sí, se presenta como temporal e inestable. Pese a esta inestabilidad, se ponen en marcha formas de control y gestión de los trabajadores más bien paternalistas, ya que esta contratación transitoria, año tras año, ha permitido en ciertos casos afianzar esta relación laboral a lo largo de los ciclos productivos.

Con características similares a este arreglo encontramos aquellos casos en los que el productor recurre a la familia del contratista como mano de obra transitoria para la cosecha. Específicamente en este esquema, el productor contrata a miembros familiares del contratista, que suelen conocer la actividad (esposa, e hijos, pero también hermanos y tíos). Pero encontramos otro motivo para organizar la actividad a partir de estos familiares: se involucra al trabajador no familiar a partir de las relaciones de cercanía y confianza entre el mismo contratista de viña y el productor, quien incluso relaja algunas formas de control y reduce así los costos de supervisión, al saber que está en juego no solo el vínculo del productor con la familia del contratista, sino también con él mismo.

Por otro lado, la resolución de la cosecha a partir de un “cuadrillero” remite a una solución histórica del escenario vitivinícola mendocino⁶⁸, conservada y actualizada a lo largo de la reestructuración bajo las 'calidades'. Estos agentes constituyen algo más que intermediarios

⁶⁸También se reconoce la contratación de transitorios a través de cuadrilleros en la producción vitivinícola de San Juan, tanto referida al sector reestructurado (Neiman y Quaranta, 2013), como al de producción de vinos de baja calidad enológica (Neiman, Quaranta y Blanco, 2013).

laborales, ya que también desempeñan un relevante rol en las tareas de organización y dirección del proceso de trabajo en la cosecha: de acuerdo a las entrevistas realizadas, el cuadrillero lleva a la viña a los cosecheros, que en este caso se denominada “cuadrilla”, día tras día, les entrega los implementos necesarios (por ejemplo la tijera, requerida en estos segmentos de las 'calidades'), y es el encargado no solo de efectuar el pago a los cuadrilleros, ampliando el rol de un clásico intermediario de mano de obra, sino también de aplicar las técnicas disciplinarias sobre la cuadrilla. De esta forma, los productores delegan el trato directo, y con él, las disputas laborales y salariales con los cosecheros al cuadrillero, aunque supervisan de forma constante su trabajo. Así, el cuadrillero aminora los lazos entre patrón y trabajador, lo que repercute en el debilitamiento, o incluso la anulación, de posibles conflictos en torno a las condiciones del trabajo, el salario recibido, o los ritmos exigidos a los trabajadores, ya que se oscurece uno de los agentes del vínculo de trabajo—el productor—, frente al cual poder reclamar sus derechos —los trabajadores—. A diferencia de otras producciones, como la citricultura en Tucumán (Aparicio y Alfaro, 2001), no encontramos personal intermedio dentro de las cuadrillas, como capataces o técnicos agrónomos.

Esta modalidad de cuadrillero no surge a partir de los procesos de reestructuración, sino que tenía presencia antes de la misma: de hecho, algunos productores sostienen que han recurrido a la figura de cuadrillero, con características similares a las actuales, desde que se iniciaron en la actividad vitivinícola, décadas atrás. Cabe destacar entonces que ciertas formas de organización del trabajo vinculadas a modelos productivos anteriores al de las 'calidades', son reelaborados, conservando su vigencia en contextos modernizados y reestructurados. El mantenimiento de esta figura contradice a estudios académicos que sostienen que, en producciones con requerimientos de mayor calidad vinculados al mercado externo, las formas de intermediación de alta informalidad no aseguran los niveles mínimos de calificación de la mano de obra contratada (Aparicio y Alfaro, 2001).

En todo caso, el agente que efectivamente ha disminuido su relevancia es el “enganchador”, que remite más bien a las fases de constitución de los mercados de trabajo regionales, como el vitivinícola. Sin embargo este agente ponía en marcha, para el reclutamiento de trabajadores, mecanismos coercitivos, extraeconómicos y extralegales de diversas índoles, como contratos por engaño, el adelanto de bienes que obligaba al trabajador a quedarse necesariamente con ese enganchador para devolver la deuda, y la retención forzosa de documentación, entre los principales. Además su tarea se limitaba al aprovisionamiento de la mano de obra en las fechas acordadas con los productores, y no participaba por tanto en el momento de la cosecha, ni en su organización o coordinación (Aparicio, Berenguer, y Rau, 2004).

Por último, los productores que eligen la contratación del servicio de empresas de empleo temporal plantean como beneficio de esta modalidad asegurarse el cumplimiento de las regulaciones legales de la contratación temporal de trabajadores, y su “desvinculación” —relativa, ya que resulta solidariamente responsable de la situación de estos trabajadores— de los derechos que le corresponden por ley, y de la búsqueda concreta de cada uno se los cosecheros. Sin embargo, estos pequeños y medianos refuerzan los controles y supervisiones, debido a que los trabajadores suelen tener altas tasas de recambio, incluso en una misma cosecha, y no necesariamente conocen el trabajo específico de la cosecha, por lo que deben ser capacitados en cuestiones productivas (dónde realizar el corte, cómo ubicar

el racimo en el recipiente indicado, evitar la presencia de hojas y ramas en el tacho, entre otros). En estos casos el pago se realiza a través de la empresa de trabajo temporal, con lo cual el productor tampoco entra en contacto de forma directa con los trabajadores para este intercambio monetario.

Cualquiera sea la forma de reclutar a los trabajadores y la manera de organizar la cosecha, la remuneración se organiza de una misma forma: el pago se vincula a los niveles de producción, no encontrando casos donde el pago se realice por jornal⁶⁹. Esto implica para los cosecheros, en esquemas de las 'calidades', la exigencia de sostener la calidad de la uva, a la par que mantener el ritmo de trabajo durante toda la jornada. El control sobre la productividad del cosechero se cristaliza en una forma específica de organizar la entrega de la uva y con ésta, el pago al trabajador, presente desde antes del surgimiento de las 'calidades', aunque mantenida en estos esquemas: al llenar un tacho, el cosechero traslada este tacho al lugar donde se esté juntando la uva, previo traslado a la bodega, y cuando se controla que no hayan quedado hojas ni ramas, se le entrega una ficha. El trabajador debe guardarlas, evitando su robo o pérdida, para luego intercambiarla por el salario que le corresponde en función de la cantidad de uvas cosechadas.

Los momentos concretos de efectuar este pago presentan diferencias: mientras que el pago al cuadrillero se produce una vez que se finaliza la cosecha, al igual que en el caso de recurrir a alguna empresa de trabajo temporal, en los casos de contratación individual y de cosechar con el grupo familiar del contratista se enuncian diversas posibilidades en función de preferencias y pedidos de los cosecheros, pero sobre todo de la relación específica que mantenga el productor con cada trabajador (por día, por semana o cada 15 días).

Ahora bien, la cosecha no constituye el único momento productivo en el cual los pequeños y medianos productores recurren a trabajo no familiar transitorio: en este sentido, resultan especialmente relevantes tanto la poda, como la atada⁷⁰.

Respecto de la poda, los pequeños y medianos productores recurren hombres mayores de 40 años, e incluso a obreros rurales jubilados que poseen el conocimiento necesario, ya que la poda se convierte dentro del esquema de las 'calidades', como se analizó en el Capítulo IV, en una de las actividades que reciben mayor atención y control por parte de las bodegas⁷¹. Es decir que la poda es una labor cultural determinante para los resultados productivos de la viña, por lo que se exige a los trabajadores un conocimiento específico, y es justamente por esto que los pequeños y medianos productores intentan contratar siempre

⁶⁹Se reconoce que el pago a destajo es la forma más barata y eficiente de contratar a una gran cantidad de trabajadores sobre los cuales se tiene poca información, así fomenta un trabajo intensivo, pero descuidado de la calidad. Como contrapartida este tipo de remuneración supone costos de supervisión altos para asegurar una calidad tolerable.

⁷⁰También se recurre a trabajadores no familiares transitorios para otras labores culturales, como la despampanada, sin embargo consideramos que la cosecha, la poda y la atada constituyen los momentos productivos actuales más relevantes vinculados a altas demandas de trabajo intensivas, que nos permite analizar las formas y dinámicas que adquiere el trabajo transitorio dentro de la organización del trabajo de los pequeños y medianos productores.

⁷¹Esto no significa que en modelos productivos previos, o alternativos, la poda no se realice, o que no se contraten transitorios para la misma, pero se distingue que las formas específicas de realizarse bajo las 'calidades' han implicado cambios concretos, con crecientes niveles de exigencia y pautas agronómicas, así como ajustes en sus tiempos de realización.

a los mismos trabajadores. Aun reconociendo esta importancia, la misma suele ser pagada “al tanto”, es decir por hilera que se trabaje, y el tiempo de contratación se encuentra vinculado a la cantidad de hectáreas, a la propia productividad del trabajador y a las condiciones climáticas aptas para la realización de la misma.

En lo que respecta a la atada, los productores expresan una clara preferencia por la contratación de trabajadoras mujeres transitorias, enunciando características de las mismas que beneficiarían la realización de esta actividad como la delicadeza y el cuidado por los detalles. Estas trabajadoras suelen ser vecinas, conocidas o familiares de otro trabajador, mostrando nuevamente la importancia de las relaciones de cercanía en la contratación de trabajadores. Algunos productores pequeños y medianos sostienen

“Terminamos la poda y empieza la atada, esa la damos a gente, la damos a gente [...] contratamos así al tanto, a destajo...y generalmente saben ser las mujeres...de los mensuales o vienen de otro lado -¿Les tienen que enseñar? – No, es que es una tarea fácil, no tiene mucha técnica” (Productor Jose, 09.10.2013)

“La mujer es más dada para atar, es más suelta digamos” (Productor Gustavo, 17.10.2013)

A través de este tipo de construcciones discursivas opera por lo bajo una estrategia de violencia simbólica que oculta el objetivo final de las tácticas de contratación de los productores, a saber: la adscripción de algunos puestos de trabajo a categorías sociales despreciadas, como mujeres, generalmente muy débiles para articular procesos de lucha y negociación laborales. Sin embargo, este fenómeno no es novedoso, ya que previo a la reestructuración también se empleaba trabajadoras en estas labores, bajo las mismas justificaciones discursivas que en la actualidad. De esta forma, no nos encontramos frente a una feminización de la mano de obra, sino que más bien se trata de procesos de mantención de ciertas divisiones sexuales por tareas productivas. El sistema de remuneración también suele ser a destajo, vinculando el monto recibido a la productividad de cada asalariada transitoria, a la par que establece una competencia y diferenciación entre las trabajadoras en pos de elevar la productividad, y con ésta, la tasa de plusvalía captada por el productor.

De esta forma, esta conjunción de elementos –una contratación inestable, con un sistema de remuneración vinculado a la productividad del trabajador en una labor cultural cada vez más compleja y vinculada a la reestructuración acontecida– contradice la hipótesis de que a partir de la puesta en marcha de tareas con mayores requerimientos y competencias por parte del trabajador, los sistemas de remuneración se inclinarían por el pago por jornal, desechando las formas a destajo, por generar en el trabajador una mayor preocupación por su productividad más que por las formas específicas de llevar adelante la actividad.

En este sentido, los productores pequeños y medianos logran involucrar al trabajador en la ejecución de tareas vinculadas a las 'calidades', –que implican mayores conocimientos y cuidados al momento del trabajo, controles y supervisiones más fuertes por parte del patrón–, sin necesidad de modificar un sistema de remuneración que se encuentra conectado directamente a su desempeño laboral. En otras palabras, las formas de organizar el trabajo no se encuentran enlazadas a formas específicas de remuneración, interpretando que concretamente es el involucramiento del trabajador el elemento a tener en cuenta al

buscar una conjunción entre productividad y calidad, más que las condiciones de trabajo, o el sistema de remuneración específico.

Tomando a los trabajadores no familiares transitorios en conjunto, se evidencia con más fuerza la situación de inestabilidad ocupacional, precarización, e invisibilización de los conocimientos y habilidades necesarias para la realización de las labores; de hecho, esta vulnerabilidad comienza en el mismo acto de compra de la fuerza de trabajo, que será reproducida a lo largo de la puesta en valor de la misma. Así pues, bajo esta modalidad se consolida una inserción endeble dentro de la producción social de bienes agrícolas, predominando formas salariales a destajo, fijando la relación laboral por un tiempo prefijado con grandes irregularidades en los aportes durante el tiempo de trabajo, así como también en la cobertura de salud correspondiente. No se debe confundir este trabajo temporal por exclusivas razones de ejecución estacional, sino más bien por una deliberada práctica empleadora, que fragmenta e invisibiliza algunas tareas y ocupaciones dentro del proceso productivo total.

Esta precariedad se refuerza cuando se distingue que los productores pequeños y medianos terminan recurriendo muchas veces a las mismas personas para cubrir labores agrícolas específicas, es decir que estas formas de contratación temporales, por tiempos pre-determinados, ocultan trabajadores que desempeñan actividades laborales año tras año con cierta estabilidad, re-funcionalizándolos bajo formas transitorias de contratación, caracterizadas justamente por su inestabilidad. Respecto del marco legal que atañe a esta problemática, esta situación fue incluida en la legislación argentina, aunque no por esto pierde su carácter precario e inestable, bajo la modalidad de contratación denominada “trabajo permanentes discontinuos”⁷². Así, se termina gestando una fuerza de trabajo implicada y cualificada, que no pierde sus rasgos de eventualidad y precariedad.

Respecto del trabajo no familiar especializado, se observa que algunos pocos pequeños y medianos productores contratan, para tareas específicas o para una campaña completa con posibilidad de renovación de acuerdo al desempeño agronómico y económico de la EAP, a ingenieros agrónomos, pagando una remuneración salarial mensual fija, aunque sin el establecimiento de una relación formalizada o un contrato laboral escrito. A estos trabajadores se los suele vincular con el ámbito de la “academia” y del conocimiento teórico acerca de la producción, como contrapuesto al propio conocimiento obtenido a partir de la experiencia y el “saber hacer” sin credenciales de gran parte de estos productores. En este sentido, podemos visualizar el siguiente fragmento

“Ahí nos peleamos, nos peleamos, le miento al ingeniero: ¡no va a echar agua! Bueno, como no, como no...cuando él se va, pffff...esa es la verdad [...] está dentro de la lógica, él lo ve desde el punto de vista sanidad, químico, y todo, que está bien, si bien trata de sacar muchos kilos. Después nos equivocamos, nosotros por burros que somos...” (Productor Roberto R, 15.10.2013)

⁷²De acuerdo a la Ley 26.727, esta figura hace referencia a cuando un mismo empleador convoca a un mismo trabajador temporada tras temporada. Se observa que la explicación de la precarización no puede circunscribirse ni a la dinámica interna del complejo estudiado, ni a las estrategias de organización del trabajo de los productores, sino que responde también a dinámicas de la sociedad en general, y a sus expresiones jurídico-institucionales de la relación laboral.

No obstante, la mayor presencia de ingenieros agrónomos relatada por los pequeños y medianos productores⁷³ se relaciona con acceder a este asesoramiento a través de una importante agroquímica de la zona, que ofrece este servicio a sus clientes fijos sin costo adicional. En estos casos la función del ingeniero agrónomo se reduce al asesoramiento respecto a distintas temáticas (la utilización de insumos, la forma de aplicarlos, la conveniencia de realizar ciertas tareas), mientras que en el caso del trabajador especializado que recibe un salario su papel se amplía al control de la realización de tareas en búsqueda de objetivos establecidos con el productor, como puede ser el aumento de la producción con el mantenimiento de ciertos parámetros de calidad. Cualquiera sea el caso, esta participación se produce principalmente a partir de la inclusión del pequeño y mediano productor a esquemas de producción regidos por las 'calidades', ya que previamente las entrevistas no dan cuenta de su presencia en este rango productivo.

Como tendencia general, puede mencionarse que en la producción de uva bajo las convenciones y prácticas de las 'calidades', los procesos de incorporación de tecnología, y las exigencias y parámetros de la agroindustria, resquebrajan la imagen consolidada por los productores de una mano de obra no calificada e indiferenciada, en línea con lo ocurrido en otras producciones reestructuradas, como en la fruticultura rionegrina (Bendini y Pescio, 1996). De esta forma, se empiezan a reconocer las calificaciones de los trabajadores, muchos vinculados a tareas demandadas por los esquemas de las 'calidades', como ciertos tipos de poda, y formas y momentos de realizar el raleo de racimos.

*“La poda es todo, entonces habían dos o tres tipos buenos, vengan a parar acá”
(Productor Gustavo, 17.10.2013)*

Sin embargo, en el caso de la producción de uva analizada, esto no ha llevado a la modificación de las condiciones de trabajo, ni de los sistemas de remuneración, o de los montos efectivamente pagados. La forma encontrada de gestión de esta mano⁷⁴ de se encuentra basada en una desvalorización del trabajo manual, como forma de coartar cualquier poder obrero negociar de sus condiciones de empleo. Esta práctica de desvalorización fundamenta un discurso permanente sobre el carácter “simple” de la fuerza de trabajo agrícola, lo que genera importantes contradicciones con respecto a las necesidades objetivas de cualificación e implicación requeridas por la agricultura de calidad.

Recapitulando, encontramos una amplia diversidad de formas en que el trabajo no familiar participa del proceso productivo bajo las 'calidades' en la pequeña y mediana producción vitivinícola, acentuando la heterogeneidad de las formas y posiciones en el campo agrícola, ya no solo a nivel de los productores, sino también en torno a los trabajadores. Así, en lo que atañe al personal permanente, encontramos figuras clásicas re-actualizadas como el contratista de viña, junto a obreros rurales, mientras que se produce una contratación cada vez más continua de trabajadores transitorios, exigiendo crecientes competencias que no se

⁷³Por supuesto que también notamos la presencia de ingenieros agrónomos por parte de la bodega, pero este rol y sus características ya han sido analizados en el Capítulo IV.

⁷⁴Es importante observar estos procesos de contratación y gestión de la mano de obra, ya que el trabajo no constituye una mercancía que el productor capitalista compra en el mercado, sino que más bien se asemeja a un servicio que debe gestionar, movilizar y poner en acción.

encuentran acompañadas con mejoramientos en sus formas de contratación, ni en sus condiciones de trabajo, ni tampoco en un aumento de salarios. Así pues, al igual que en otras producciones reestructuradas, la flexibilidad se constituye como norma que atraviesa la organización social del trabajo en la pequeña y mediana producción, al combinar trabajadores “típicos” de esquemas productivos previos, con formas y agentes vinculados a las calidades, recuperando algo de “lo viejo”, a la par que incluyendo “lo nuevo”, pero en cualquier caso re-actualizando situaciones de inestabilidad, mediadas ahora por crecientes exigencias en competencias y ajustes de tiempos, para con los trabajadores.

Ahora bien, una vez descriptos los tipos de trabajadores no familiares hallados en estas pequeñas y medianas producciones vitivinícolas, sus formas de contratación y sistemas de remuneración, se sintetiza cómo el productor articula el trabajo familiar y el no familiar para lograr, campaña tras campaña, producir uvas que se ajusten a los parámetros de las 'calidades'.

4.9 Productor, trabajadores familiares y no familiares. Especificidades de las relaciones de trabajo en la pequeña y mediana producción de las 'calidades'

Los vínculos que se establecen en el espacio de trabajo entre el productor, los trabajadores familiares y los no familiares, según corresponda a cada caso, no se encauzan en una sola dirección, ni se establecen de una vez y para siempre. A saber, las relaciones de trabajo específicas de un momento histórico en un sector productivo considerado, no constituyen un reflejo directo de algún grado concreto de desarrollo del capitalismo en la agricultura, por lo que deben ser estudiadas y comprendidas en el entrecruzamiento entre las dinámicas y características generales del contexto estudiado, y las particularidades y agentes sociales locales.

Al examinar la organización social del trabajo en la pequeña y mediana producción de las 'calidades', como primer punto se observa la conservación de una estructura con tendencia hacia el tradicionalismo, en términos weberianos, en las relaciones de trabajo, lo que implica el establecimiento de relaciones más particulares y personales que en otros sectores (Newby, 1983). Este particularismo de la estructura social ha hecho posible que el paternalismo se convierta en un medio viable para involucrar al trabajador y conservar así su “colaboración”, cristalizada en la mercancía trabajo como parte esencial de la creación de valor, en un intento por estabilizar la jerarquía social rural.

En principio esto pareciera entrar en contradicción con las formas de producción actuales de la agricultura –que porta valores predominantes de destreza técnica, conocimiento especializado, eficiencia económica, e innovaciones tecnológicas varias–. Siguiendo esta línea, a los productores de la generación más joven, y sobre todo cuando pertenecen a familias que se han dedicado desde largo tiempo a la vitivinicultura, las obligaciones sociales tradicionales unidas a su posición pueden presentarse como anacrónicas, y por tanto reconfigurarse en función de otros valores y características. Así, su organización de la producción y del trabajo puede acercarse a esquemas productivos eficientes, e incluso su trato hacia los trabajadores agrarios puede intentar ser más impersonal e instrumental, acercándose a la figura clásica de patrón industrial contemporáneo. Sin embargo, incluso en esta generación la modalidad de reclutamiento de los trabajadores continúa fuertemente atravesada por las redes sociales de vecindad, parentesco y amistad. Esto evidencia las

tendencias contrapuestas existentes en la agricultura actual, que tracciona en diversas direcciones tanto el marco, como la propia estructura, de las relaciones de trabajo.

En efecto, el desarrollo del capitalismo en el agro, con sus procesos de reestructuración y modernización, no elimina necesariamente aquellos aspectos considerados “extra-económicos”, sino que los integra en el marco de las transformaciones tecnológicas, productivas y sociales del sector agrícola. En otras palabras, los fenómenos del trabajo son entendibles, en tanto y en cuanto se los comprenda en el marco de prácticas económicas, culturales, políticas y sociales específicas (Marsden, Salette Barbosa Cavalcanti y Ferreira Irmao, 1996).

Retomando lo anterior, se reconoce que entre los productores y los trabajadores no familiares, así como con los familiares aunque se manifiesta de otras maneras, se producen intercambios de elementos que escapan a la esfera estrictamente laboral-económica, pero que la terminan afectando. En este sentido, en línea con lo enunciado en otras investigaciones (Quaranta, 2007) se reconoce el intercambio de ciertos “dones obsequiados” a los trabajadores (Mauss, 2012) –desde la entrega de remedios, conseguir turnos para médicos o trámites, hasta financiar la compra de electrodomésticos u objetos de necesidad–, que implican “contradones” en el plano laboral –como la realización de horas extras sin recibir el pago correspondiente, la puesta en marcha de tareas en horarios inusuales como el riego cuando llegue el turno, entre otros–.

Ahora bien, entrecruzando el trabajo familiar y no familiar puesto en marcha por la pequeña y mediana producción vitivinícola, podemos discriminar algunas situaciones halladas en torno a la forma de organizar socialmente el trabajo en este segmento social.

En cuanto a los pequeños y medianos productores que plantean una organización del trabajo con aporte familiar mínimo, diferenciamos dos tipos de estructuras, en relación al trabajo no familiar: por un lado, una que recurre a la contratación de forma permanente de un trabajador no familiar, pudiendo ser obrero o contratista de viña, con la posibilidad de incorporar algún refuerzo en épocas de alta demanda de trabajo. Por otro lado, una organización que recurre de forma constante a trabajadores transitorios para cubrir tareas estacionales, pero también para trabajar en aquellas actividades que el productor no alcanza a completar por sí mismo. En este sentido, la contratación de transitorios se realiza con una frecuencia prácticamente semanal, y se recurren a la/s misma/s persona/s, con lo cual podemos hablar de una relación de trabajo permanente, encubierta bajo formas de contratación transitorias.

En los casos de productores pequeños y medianos que organizan el trabajo con un aporte familiar restringido, se observa que prevalece la contratación de algún trabajador permanente, en cualquiera de sus dos formas, recurriendo a personal transitorios casi con exclusividad para la cosecha. Es decir, aun con la participación de la familia de forma más extendida en la explotación, se recurre a personal permanente y no se suprime la contratación de trabajadores no familiares, ni tampoco se lo reemplaza por sucesivas contrataciones a no familiares transitorios. Consideramos que esto se vincula a la posibilidad de conseguir el involucramiento y compromiso del trabajador a partir de la estabilidad de su contratación, evitando los costos y tiempos de salir al “mercado de trabajo” constantemente en búsqueda de trabajadores. De esta forma, se reproduce la participación restringida de la familia, que no alcanza, o no quiere reemplazar, a la mano de

obra, pero que a la vez no se desvincula completamente de la actividad, lo que le permite al productor pequeño y mediano ahorrarse, en un sentido de costos pero también de organización del trabajo, la contratación eventual de trabajadores no familiares.

De hecho, tampoco en las EAPs con aporte familiar amplio se elimina necesariamente la contratación de trabajo no familiar de forma permanente. Vale destacar que es en este segmento de pequeños y medianos productores que se reconoce la mayor diversidad de formas de organizar la producción y el trabajo. Esto nos permite complejizar el mismo concepto de participación de la familia en la producción vitivinícola, diferenciando en su interior significados e implicancias diversas. Así, en el caso bajo estudio los trabajadores familiares se vinculan de forma cotidiana y activa al proceso vitivinícola, principalmente a través del manejo de maquinaria, el control y la supervisión de trabajadores no familiares, o la gestión compartida con el productor, mientras que el trabajo manual se concretiza a partir de la contratación de no familiares, bajo distintas modalidades.

En otras palabras, el involucramiento de la familia no necesariamente implica la eliminación, ni tampoco el desplazamiento, del trabajo no familiar asalariado. En este marco, se reafirma que las formas actuales de participar por parte de la familia dentro de la organización del trabajo de la pequeña y mediana producción se compone de tareas de gestión de la explotación, en lo que respecta al abastecimiento de insumos, el establecimiento de un vínculo con el eslabón agroindustrial y las negociaciones implicadas en esta relación social, decisiones en torno a las divisiones de tareas al interior de la explotación, manejo de maquinarias, y a los procesos de control y supervisión de la mano de obra.

En torno a los trabajadores no familiares, los pequeños y medianos productores han logrado amalgamar, a veces de forma contradictoria pero otras de negociación y trabajo conjunto, en sus esquemas de organización del trabajo a figuras típicas de modelos productivos previos, con agentes sociales vinculados a la reestructuración. Con esto nos referimos a aquellas explotaciones que cuentan con una organización del trabajo a partir de un contratista de viña, personaje histórico de la producción vitivinícola, con la presencia cada vez mayor de ingenieros agrónomos vinculados a las 'calidades'. Es decir, los pequeños y medianos productores vitivinícolas flexibilizan y tensionan distintos elementos "típicos" de los distintos modelos productivos vitivinícolas para organizar su producción en este contexto reestructurado, logrando poner en marcha esquemas productivos diversos, lo que pone en marcha procesos de diferenciación dentro de este segmento social de pequeños y medianos.

Específicamente respecto de los trabajadores transitorios, los pequeños y medianos productores buscan volver estable en el tiempo un vínculo laboral temporal por definición, caracterizado por salarios por productividad. Ahora bien, ¿cómo logra que un trabajador contratado de forma inestable en el tiempo, y sin una remuneración fija, lleve adelante el trabajo, en tiempo y forma, bajo las 'calidades'? El productor pequeño y mediano entonces logra el involucramiento de este trabajador, no por la vía de la remuneración o de las condiciones de trabajo, sino a través de la consolidación de fuertes lazos extra-laborales con el trabajador, a partir de relaciones de vecindad, amistad, o parentesco, lo que le permite simplificar la organización y control de su proceso de trabajo, así como disminuir los costos derivados de la contratación permanente de trabajadores.

Como una forma de cristalizar las relaciones entre los agentes sociales que participan de la producción de uva, se de-construye el momento de la cosecha, por constituir un momento crítico en el que suele hacer una participación tanto de familiares, como de no familiares, además de que condensa diversas situaciones conflictivas en su interior. En primera instancia, como se describió en el Capítulo IV, es un momento fuertemente supervisado y controlado por la bodega, que determina el momento en que la uva está lista para ser cosechada, a la par que establece turnos de entrega de la uva –en función de su capacidad de procesamiento y de su propia organización productiva y laboral-, incidiendo en los ritmos de trabajo que debe lograr el productor para adaptarse a estos turnos, en cualquiera de los niveles de vinculación identificados. En este sentido, el productor pierde el control absoluto, bajo esquemas de las 'calidades', sobre su propia organización productiva y del trabajo en el momento de entrega de la uva.

Por lo que se refiere específicamente al trabajo concreto de cosecha, en las EAPs en que trabajadores familiares participen de la producción, en las formas restringida y ampliada, cumplen el rol de administrador de las fichas, o “fichero”, controlando cómo ha sido cosechada la uva, la cantidad y la calidad de cada tacho (que se traduce en ausencia de ramas y hojas). A su vez, en caso de que la explotación cuente con un permanente no familiar, el mismo ocupa el lugar de “recorredor”, dicho de otra manera controla que no queden uvas en las viñas, ni en el suelo, a la vez que supervisa que se utilice la tijera, y por tanto que las plantas no hayan sido dañadas. Consecuentemente, su trabajo se modifica, ya que debe controlar la labor de los trabajadores transitorios y por tanto, asume nuevas responsabilidades, aunque sin alterar su posición respecto del productor, ni tampoco ver modificado sus ingresos por esta labor. En este sentido puede observarse que la precarización tiene sus límites: el pequeño y mediano productor requiere un trabajador leal que actúe como supervisor, que sea capaz de mantener la disciplina laboral y la calidad del trabajo, por lo que no recurre para este puesto a un trabajador transitorio, sino que busca a un trabajador que tenga un mayor involucramiento en la producción.

Así pues, es el entramado de las relaciones de trabajo en el lugar de producción, entre familiares restringidos y amplios, y no familiares permanentes y transitorios, lo que le permite al pequeño y mediano productor resolver un momento productivo sumamente ajustado y crítico bajo las 'calidades', a la par que mantener el control sobre el proceso productivo con los recursos de trabajo que dispone, a partir de la redefinición de sus lugares, posiciones y jerarquías.

En pocas palabras, el pequeño y mediano productor bajo las 'calidades' ha modificado no solo las maneras en que se vincula “hacia fuera” de su explotación, como se analizó en el Capítulo IV, sino que a la par ha transformado la organización “hacia dentro” de su unidad productiva. Al momento entonces de organizar su producción y el trabajo, el productor puede disponer tanto de la participación de su grupo familiar, así como del trabajo no familiar. Las relaciones de trabajo entre el productor, los familiares y los no familiares en el sitio de producción, implican asuntos estrictamente laborales –quién realiza qué tareas, de qué forma las deben ejecutar, con qué herramientas, en qué tiempos, cómo se remuneran–, enmarcados en estructuras y dinámicas que no se limitan a lo laboral, aunque igualmente afectan el proceso de trabajo–relaciones de parentesco, vecindad, y/o amistad; dones y contradones–.

Por tanto, analizar aquello que ocurre en el sitio de producción sin precisar los elementos sociales que se intercambian, negocian y ponen en juego en el lugar de trabajo constituye una mirada estrecha y limitada acerca del trabajo. En este sentido, se reconocieron justamente aquellos intercambios no salariales, los arreglos fuera de contrato, y las adaptaciones a lo largo de cada campaña que el pequeño y medianos productor construye para llevar adelante el proceso productivo, apelando no solo a trabajadores no familiares, sino también a su propio grupo familiar, lo que no nos permite entender a este productor pequeño y mediano vitivinícola ni como un empresario típicamente capitalista que entra en relaciones de producción y en procesos de asalarización determinados, pero tampoco como produciendo a partir de un exclusivo aporte familiar, más cerca de una definición clásica de agricultura familiar.

En este sentido, el pequeño y mediano productor de uvas bajo las 'calidades' se constituye como un agente que, en búsqueda de resolver la venta de su materia prima a un segmento específico con requerimientos productivos crecientes, combina elementos del trabajo agrícola, con relaciones sociales más amplias para resolver la organización social del trabajo, entrecruzando –de forma continuamente negociada y problemática- agentes vinculados a modelos productivos previos, con lineamientos modernizantes e innovadores, con el afán de conservar su actividad laboral, aquella que lo identifica como productor, aun cuando las formas de producir una mercancía agrícola a su alrededor se transformen y reestructuren.

En definitiva, las formas de organizar la producción y el trabajo observadas en la pequeña y mediana producción vitivinícola constituyen un proceso siempre problemático y en tensión, que alcanza estados de equilibrio flexible a partir de la combinación de cuestiones del trabajo concreto –participación de la familia, tipos de trabajadores, sistemas de remuneración, formas de control y supervisión–, y de elementos extra-laborales –relaciones de cercanía en el espacio social, formas de involucramiento de los trabajadores– en un momento productivo específico, en este caso, bajo las 'calidades'.

Capítulo VI Reflexiones finales

En la búsqueda por complejizar la comprensión de las formas sociales de organización del trabajo en los sistemas de producción agrícola locales y reestructurados, resulta necesario desandar ciertos senderos teóricos, metodológicos, y de trabajo de campo, que echaron luz sobre un caso específico: el de la pequeña y mediana producción vitivinícola produciendo bajo convenciones y prácticas de las 'calidades'.

De este modo, se parte de una concepción no determinista del desarrollo del capitalismo en el agro, reconociéndole ciertas especificidades, aunque sin afirmar su completa diferenciación respecto de otras formas productivas (Friedmann, 1980). En este sentido, la organización social de la producción en el agro se encuentra configurada por interrelaciones entre condiciones naturales y sociales en un momento histórico dado, bajo una forma de organización social y económica específica.

Esto trae aparejado implicancias hacia los factores productivos básicos: en relación a la tierra, que constituye un recurso fijo y relativamente inmóvil; en cuanto al capital, muchos cultivos presentan una alta composición orgánica del mismo, y en cuanto al trabajo, la no coincidencia entre tiempos de producción y tiempo de trabajo repercute en las formas sociales de organizarlo (Mann, 1990). En conjunto, ciertas particularidades de los factores de producción básicos –la tierra constituye un recurso fijo y relativamente inmóvil; alta composición orgánica del capital en algunos cultivos; la no coincidencia entre tiempo de producción y tiempo de trabajo que repercute en las formas sociales de organizar el trabajo– generan menor atracción para las inversiones capitalistas, y por tanto resultan más propensos al control y producción de pequeños y medianos productores. Asimismo la incorporación de innovaciones tecnológicas no es manipulada fácilmente a nivel social, por lo cual no siempre es posible ahorrar mano de obra a partir de la simple incorporación de maquinaria, a la vez que la no coincidencia entre tiempo de producción y de trabajo resulta en su uso ineficiente. Otro elemento influyente en la organización de la producción y del trabajo es la propia perecebilidad de la materia prima producida, y los costos y conexiones que esto implica para el productor. Paralelamente, la resolución de la organización del trabajo en un momento dado también se vincula a formas históricas del trabajo, a la capacidad de organización de los trabajadores, a las luchas y convenios gremiales y sindicales, y a las normativas estatales que lo afectan.

En otras palabras, la especificidad histórica del trabajo en el agro no solo se vincula a ciertas cuestiones naturales y biológicas, que se encuentran socialmente configuradas en sus límites y avances, de la penetración del capital en el agro, sino también a normativas estatales en torno al trabajo, a innovaciones tecnológicas y organizacionales, a las propias luchas y negociaciones encaradas tanto por trabajadores como por sus patrones, las estrategias puestas en marcha por éstos últimos, entre las principales dimensiones.

En las últimas décadas, a partir de una creciente integración de las economías nacionales a nivel global, emergen nuevos procesos del régimen agroalimentario, que traen aparejados nuevas divisiones internacionales del trabajo, redefiniciones de marcos institucionales y ciertas re-configuraciones de las relaciones de poder (Buttel, 1997; Friedmann, 1992). En otras palabras, se ha gestado una reestructuración agrícola, lo que produjo modificaciones en términos de las formas de producir y de trabajar a nivel local.

En este marco, las firmas agroindustriales y las corporaciones transnacionales se han vuelto agentes cruciales del complejo sistema agroalimentario global, resolviendo en redes conectadas desigualmente qué, cómo y para quién se producen y distribuyen los alimentos, a la par que introducen nuevas formas organizacionales y productivas (Gutman, 2000; Teubal, 1999). Siguiendo esta línea, se reconoce una tendencia hacia la incorporación, que no es lineal, homogénea ni determinista, de la producción agrícola a la dinámica del capital industrial. Esta apropiación hace referencia a intentos del capital industrial para debilitar o someter la importancia de la naturaleza en la producción agraria, así como para incrementar la manipulación social y el control sobre esta esfera de producción.

Así, considerar el espacio agrícola aislado, sin vincularlo con el complejo agroindustrial con el que se conecta, resulta un error conceptual: de hecho los vínculos entre el agro y la agroindustria permiten comprender las características que asume una mercancía agrícola, pero también las formas y los tiempos en que se organiza su producción y el trabajo necesario para generarla.

Centrándonos en este eslabón agroindustrial, se examina que este gran capital no tiene necesariamente mayor interés en ser el dueño de la tierra, sino que aquello que le resulta atractivo es que el acceso a la materia prima, con características específicas pero cambiantes, se efectúe en tiempo y forma, sin afectar ni retrasar su propio proceso productivo. Aquí entran en juego las estrategias empresariales agroindustriales para abastecerse de la materia prima de acuerdo a sus propios procesos de acumulación, para lo cual se generan y movilizan construcciones como los esquemas de calidad (Marsden, 1997; Marsden, Salete Barbosa Cavalcanti y Ferreira Irmao, 1996). En efecto, en este sistema global agroalimentario la creación de valor está girando de una producción de grandes volúmenes a un esquema basado en la calidad, enfocada en nichos de mercados segmentados de altos recursos. Así, la calidad y la diferenciación se han vuelto elementos claves para aumentar la competitividad y la generación de riqueza en el ámbito agrícola, lo que explica, en el mismo movimiento que reproduce, las desigualdades de los espacios agrarios actuales, y la propia naturaleza contradictoria inherente al desarrollo del capitalismo agrario reciente.

Concretamente, el concepto de calidad cambia a lo largo del tiempo y se encuentra socialmente construido, es decir que no debe ser vinculado a elementos ni formas fijas, o inmutables (Goldfarb, 2005; 2007). Los elementos que lo componen constituyen el resultado de una creación social, continuamente recreada, que incluye mecanismos de clarificación que también están abiertos al cuestionamiento; es más, incluso en un mismo momento histórico pueden coexistir tantas calidades como nichos de mercado, que resaltan distintas normas y elementos de un producto, desvalorizando otros. Estos diversos esquemas de calidad implican relaciones de fuerza específicas, posiciones relativas de los agentes sociales, y normas y disposiciones simbólicas que regulan un ámbito productivo específico en un momento dado. Así, la puesta en vigencia de un esquema de calidad, y sus transformaciones, implica redefiniciones de las relaciones entre los agentes productivos, sus formas de producir, de trabajar, de innovar, en suma, de todo el sistema productivo agrícola.

En definitiva, la noción de calidad se integra en las relaciones productivas, ya no como un atributo exclusivo del producto, sino como un elemento constitutivo de nuevas relaciones sociales que reorganizan el territorio agrícola. Por tanto, se recupera esta noción como

productora de sentido, a la par que como generadora de prácticas concretas en torno a la producción y al trabajo en un proceso productivo específico. Por tanto, en las reestructuraciones agrarias acontecidas, la concepción de calidad ha tenido implicancias en la organización concreta de la producción y del trabajo de los productores primarios que comienzan a establecer vínculos –más o menos estrechos, más o menos flexibles–, con las agroindustrias procesadoras, comercializadoras y/o distribuidoras.

Retomando esta dimensión, la producción en sí misma es reestructurada en sus componentes, tiempos y formas de ejecutarse, lo que a su vez redefine el trabajo, flexibilizando no solo los mercados de trabajo, sino también los componentes y procesos involucrados en el mismo, con el objetivo de mantener y profundizar los niveles de acumulación del capital (Lara Flores, 1998; Neiman y Quaranta, 2001). La incorporación de técnicas, herramientas, y procesos laborales de mayor complejidad resquebraja la imagen de mano de obra no calificada e indiferenciada que el sector presentaba; de hecho, la adaptación de la mano de obra a los nuevos conocimientos y formas de trabajo constituye uno de los elementos necesarios e imprescindibles para el desarrollo y mantenimiento de los procesos de reestructuración encarados. En ciertos casos, se alteran las demandas cualitativas de mano de obra y por tanto, el perfil de los trabajadores contratados, aunque eso no necesariamente generó un mejoramiento de su situación, ni de las remuneraciones recibidas (Neiman, 2010b). En algunas producciones se promueve una segmentación de los mercados de trabajo a partir de condiciones de género, ciudadanía o étnicas, construyendo trabajadores vulnerables dispuestos a aceptar peores condiciones de trabajo, lo que permite flexibilizar aun más la organización del trabajo.

En esta encrucijada teórica compuesta por conceptos como reestructuración, complejos agroalimentarios, calidad, organización social de la producción y del trabajo es que nos proponemos el estudio de la pequeña y mediana producción de uva en los departamentos de Maipú y Luján de Cuyo –Zona Alta del río Mendoza–. Ahora bien, ¿cómo aplica esta elaboración conceptual a este caso de estudio específico?

En principio puede reconocerse el inicio del proceso de reestructuración productiva en un sector de la vitivinicultura en Mendoza desde fines de la década de 1980 y principios de 1990, lo que produce modificaciones en la dinámica de la trama vitivinícola, provocando una fuerte reconversión a nivel local. Los factores más relevantes que impulsaron esta reestructuración fueron cambios en el consumo del vino, tanto a nivel mundial como nacional; transformaciones en las formas productivas mundiales de elaboración de vino; el ingreso de capitales transnacionales a la actividad productiva local, a partir de la compra o instalación de viñedos y bodegas; y la aplicación de innovaciones tecnológicas en diversas fases productivas, tanto de tipo duras como organizacionales (Azpiazu y Basualdo, 2000; Bocco y Neiman, 2001; Neiman, 2003).

Así pues, comienza a tomar forma un sector de producción de uva y elaboración de vino de “calidad”, en contraposición a un modelo denominado “productivista”, que plantea pautas más flexibles de producción, orientado a la elaboración de productos diferenciados, y a una diversificación de mercados, incorporando las demandas externas junto a las necesidades del mercado interno. En otras palabras, en este momento histórico se reconfigura un sector vitivinícola específico, afectando diferencialmente a los agentes productivos involucrados en este escenario: se reforzó la tendencia histórica a la exclusión de un gran número de pequeños y medianos productores, se profundizaron las condiciones de inseguridad laboral

de los trabajadores vitivinícolas, a la vez que se intensificó la presencia de grandes capitales, tanto locales, como nacionales y transnacionales.

En este marco, los pequeños y medianos productores vitivinícolas de Maipú y Luján de Cuyo traducen diferencialmente estos procesos, desarrollando respuestas diversas y creativas a las exigencias vinculadas a estas convenciones y prácticas de la calidad, ya que las condiciones estructurales promueven una diversidad de respuestas locales que están lejos de ser uniformes en sí mismas. Desde una perspectiva histórica, este sector productivo ha tenido una importante participación dentro del sector, siendo la atomización una de sus características más notorias. Respecto de los datos cuantitativos recabados, este segmento de explotaciones (EAPs hasta 25 hectáreas) ha disminuido entre los períodos intercensales 1988 y 2002, y de acuerdo a datos provisorios esta tendencia continuaría hasta el año 2008, a la par que las hectáreas cultivadas con vid muestran una tendencia positiva, lo que nos permite apreciar un aumento de las hectáreas promedio de las explotaciones y un proceso de concentración de la tierra. De cualquier manera, esta tendencia descendente en cuanto a participación, no implica bajo ningún presupuesto el desvanecimiento de la pequeña y mediana producción; de hecho, algunos de estos productores logran insertarse en los esquemas productivos reestructurados, asociados a esquemas de la calidad, es decir constituyen figuras históricas en un contexto productivo reconfigurado.

Entonces bien, ¿cómo organizan la producción y el trabajo este segmento de pequeños y medianos productores vitivinícolas implicados en segmentos de calidad?

Para resolver este interrogante, en primer lugar se reconoce la importancia creciente que la vinculación con las bodegas –eslabón agroindustrial del complejo agroindustrial– implica para las formas de producir y de trabajar de los pequeños y medianos productores que, aunque independientes en términos jurídicos por poseer la propiedad de la tierra, necesariamente deben colocar su producción para no perder la cosecha. Este vínculo no surge con la última reestructuración acontecida, sino que la articulación entre productor y bodega modifica sus características, a la par que este sector de la agroindustria se reestructura hacia otras variedades, procesos productivos y mercados. De esta forma, para comprender las formas de organizar la producción y el trabajo en la pequeña y mediana producción debemos reconstruir la relación social “hacia fuera” con las bodegas, examinando aquello que se negocia, aquello que se impone, y cómo se establecen los elementos que pertenecen a uno u otro grupo en un momento dado. En este sentido, los pequeños y medianos productores se encuentran en un lugar interesante para conceptualizar las formas capitalistas en el agro, ya que aunque poseen los medios de producción tierra y capital (aunque con distintas disponibilidades y condiciones, pero en todo caso son dueños propietarios de la tierra y poseen algunas herramientas para efectuar el trabajo agrario), estos agentes sociales no toman las decisiones productivas en torno a su propia explotación de forma aislada a los planteos y posicionamientos de las bodegas que adquieren su producto.

Esta relación social productor de uva-bodega entraña algunas especificidades: a saber, al constituir la uva un producto perecedero, con corta vida y muy sensible al paso del tiempo, los productores no cuentan con la posibilidad de acopiarla esperando mejores precios, o mayores posibilidades de negociación, por lo que inmediatamente después de cosechada la uva debe ser vendida, a riesgo de que merme su precio o que directamente pierdan la cosecha. Por otro lado, aunque las bodegas pueden, e incluso muchas lo hacen, producir a

gran escala, prácticamente ninguna logra el autoabastecimiento completo de uva para la elaboración de vino, por lo tanto recurren a la producción de terceros con el afán de conseguir la materia prima. En este contexto, ¿qué formas toma esta relación social específicamente con la pequeña y mediana producción en el sector de producción de vinos de calidad?

Definido por la negativa, en la actualidad no se hallan en este campo productivo formas de integración contractual, o agricultura de contrato, es decir que esta relación social no supone un contrato formalmente detallado y firmado, ni se otorgan necesariamente adelantos de insumos, ni tampoco se exige la exclusividad de venta del total de la uva cosechada. No obstante esta ausencia de contratos formales, las bodegas igualmente consiguen la materia prima, en la cantidad y calidad buscada, con lo cual resta resolver cómo logran este abastecimiento, sin el marco de un compromiso formal con el productor primario.

De hecho, se identifica que en los primeros momentos del proceso de reestructuración, los bodegueros interesados en estos esquemas de calidad plantearon formas formales y estructuradas de vincularse con el productor. Con el tiempo, y a medida que fue posible adquirir estas uvas específicas en el mercado de forma extendida, este vínculo comienza a transformarse, flexibilizando las pautas que se habían negociado previamente. Como se explicitó detalladamente en el Capítulo IV, dos momentos resultan claves y cristalizan algunas características que asume esta relación social entre productor de uva y bodega: la forma que asume el contrato, y el establecimiento del precio de la uva. En efecto, ambos momentos se refuerzan mutuamente: sobre la inestabilidad que implica la ausencia de un contrato formal, se erige la falta de precisión en torno al precio de la uva.

Más allá de estos dos momentos productivos críticos, ¿a qué factores se vincula la forma que adoptará esta relación social? Para este caso de estudio, la forma concreta que adquiera el vínculo entre productor y bodega se encuentra mediada por el concepto de calidad; en otras palabras, de acuerdo a la propia definición de calidad, al vocabulario utilizado y a las prácticas involucradas, serán las formas que adquiera la relación concreta entre el productor vitivinícola y la bodega, en cuanto a tareas exigidas, frecuencias de visitas, asistencia financiera, entrega de insumos, forma de pago, entre algunas de sus principales dimensiones.

Ahora bien, bajo esta noción no encontramos una convención unívoca, ni una práctica inalterable; más bien se reconoce la puesta en marcha de lo que hemos denominado las 'calidades', que implican diversas formas de entenderla, así como prácticas divergentes en cuanto a cómo lograrla. Incluso tampoco es posible concebir un solo modelo de calidad a través del tiempo, ya que sus concepciones y prácticas son continuamente recreadas y redefinidas. Así pues, al no existir una única concepción de calidad, tampoco encontramos una forma exclusiva de relación social entre el pequeño y mediano productor de uva y la bodega.

Construimos entonces tres niveles tipos de involucramiento entre estos dos agentes sociales, en función del segmento de calidad al cual la uva esté destinada: un nivel bajo, en el cual el vínculo se limita exclusivamente a momentos claves de la compra-venta de la materia prima, reconociendo la existencia de barreras de entradas para este nivel mínimo – zona de la explotación y estructura varietal—. Luego, con un grado de involucramiento más

ajustado, se organiza el nivel medio, en el cual la bodega pone en marcha mayores exigencias en torno a labores culturales –como desbrote, poda y atada– fiscaliza en la misma finca su realización, y establece algunos lineamientos en torno al momento de la cosecha y el traslado de la uva. Finalmente, en el nivel más alto de vinculación se observa que las tareas exigidas por parte de la bodega aumentan –incluyendo labores culturales como raleo, deshoje y despampanado– se inspecciona con frecuencia el mantenimiento de la viña, mientras que las condiciones de cosecha y traslado se encuentran fuertemente normalizadas. Por tanto, dentro del segmento específico de pequeños y medianos productores que participan de este segmento de las 'calidades', las tareas, exigencias, supervisiones y formas de vincularse no se homogeneizan, sino todo lo contrario: presentan detalladas y cambiantes segmentaciones, siendo imposible afirmar la vigencia de un solo modelo productivo de calidad.

En otras palabras, las formas concretas que adquiera el vínculo entre productor y bodega, mediatizado por un concepto de las 'calidades', tiene implicancias concretas en las formas de llevar adelante la producción y el trabajo del pequeño y mediano productor vitivinícola. Pero esto no es todo: esta relación social se encuentra atravesada por dimensiones subjetivas no menores, como la historia particular de cada relación entre un productor y una bodega específica, que le imprimen a cada vínculo ciertas especificidades que escapan a los lineamientos y las prácticas de las 'calidades'. Así, para enlazarse con el esquema vitivinícola de las 'calidades', los productores deben cumplir con ciertas características estructurales, otras técnicas-productivas, pero también con formas de gestionar, y conocimientos y prácticas a incorporar. Oscurecido por estos elementos, la dimensión subjetiva y particular de cada relación social entre productor de uva y bodega, aun en contextos de reestructuración y modernización productiva, le imprime ciertas dinámicas a este vínculo; es decir, la historia en común y el conocimiento personal mutuo entre el pequeño y mediano productor y la bodega constituye un elemento que entra en la negociación tanto de los márgenes de acción a lo largo del ciclo productivo, como de las condiciones de venta de la uva, e incluso de la propia estabilidad de la relación.

De cualquier forma, estas normalizaciones de las 'calidades' puestas en marcha por las bodegas no se traducen automáticamente en formas específicas de organizar la producción y el trabajo, ya que el pequeño y mediano productor cuenta con márgenes que le permite introducir cambios en la gestión, poner en marcha formas alternativas de realizar una misma actividad, e incluso evitar la ejecución de ciertas labores culturales. En otras palabras, no todos los pequeños y medianos productores deben realizar las mismas tareas en la explotación y menos aún, de la misma forma, por lo cual tampoco encontramos en este sentido una exclusiva forma de organizar la producción bajo las 'calidades', como se visualiza en la Tabla VI del Capítulo V. En todo caso, la imagen de que el productor pequeño y mediano organiza su propio proceso de trabajo como lo haría cualquier propietario de los medios de producción es una invención: en estas formas de vinculación bajo las 'calidades', pierde parte de su capacidad de decisión sobre el proceso productivo y sobre sus propios medios de producción.

Ya “puertas adentro” de la explotación, las formas de organizar el trabajo en la pequeña y mediana producción vitivinícola presentan una particularidad técnica-productiva, socialmente determinada, que debe ser mencionada: debido a la alta demanda de trabajo requerido para el momento de cosecha, este segmento productivo históricamente ha

recurrido a trabajadores no familiares transitorios para su organización. Ahora bien, más allá de esta especificidad, el resto del proceso productivo puede ser organizado a partir de la combinación, o el uso exclusivo, de trabajo familiar y de trabajo no familiar.

Concretamente el papel de la familia en la pequeña y mediana producción ha ido variando en función de elementos como la propia trayectoria del grupo familiar del productor, los cambios productivos y tecnológicos de cada explotación, las transformaciones más generales del sector vitivinícola, y ciertas modificaciones societales a nivel local. Así, se distinguen tres tipos modales de participación de la familia en la explotación, resumidos en el Gráfico 12, que involucran distintos miembros familiares, formas alternativas de participar de la actividad vitivinícola, y finalmente recibiendo disímiles tipos de contraprestación (remunerada/no remunerada), atravesados transversalmente por divisiones sexuales de tareas (tareas manuales y manejo de maquinaria: trabajadores hijos/ pago de servicios, control de insumos: trabajadoras hijas y esposa), y desigualdades de género en cuanto a poder de decisión y a percibimiento de un salario monetario.

Sin embargo, estos pequeños y medianos productores vitivinícolas no recurren exclusivamente a su familia para satisfacer las demandas de trabajo de su explotación, sino que también despliegan estrategias vinculadas a la contratación de mano de obra no familiar, tanto permanente –obrero rural y contratista de viña–, como transitoria –principalmente para poda, atada, y cosecha–, poniendo en marcha una diversidad de formas de contratación, tareas a cargo, formas de involucramiento, y sistemas de remuneración al interior de cada uno de estos grupos. Algunos de estos elementos se encontraban presentes de forma previa a la reestructuración y han sido re-actualizados para responder a las nuevas demandas y exigencias de las 'calidades', mientras que otros han surgido a partir de esta última gran transformación.

Respecto de la contratación de no familiares, resalta el sostenimiento en el tiempo de un sistema de remuneración vinculado al pago a destajo, en un contexto de aumento de las tareas y controles vinculados a las 'calidades'. Este elemento contradice aquellas concepciones que vinculan de forma directa y lineal la implementación de tareas con mayores competencias y capacidades por parte del trabajador, con el pago por jornal, por considerar que el pago a destajo generaría en el trabajador una mayor preocupación por su productividad que por las formas específicas de realizar una actividad. En torno a esto, se sostiene que los productores pequeños y medianos logran involucrar a los trabajadores en la realización de actividades vinculadas a las 'calidades' en función principalmente de relaciones de parentesco, vecindad y amistad, sin por esto modificar el sistema de remuneración por productividad. En otras palabras, las formas de organizar la producción no se encuentran atadas a formas específicas de remuneración, ni a maneras estipuladas de involucramiento del trabajador.

Asimismo, al igual que en otros estudios de reestructuraciones agroindustriales, se rompe la idea de un trabajador no calificado e indiferenciado, reconociendo sus calificaciones en términos de ciertos tipos de actividades exigidas bajo estas modalidades de las 'calidades'. De cualquier modo, esto no se tradujo en mejoras en las condiciones de contratación, ni de los sistemas de remuneración, o de los montos pagados en el sector, lo que denota los amplios márgenes de flexibilización posible para el productor en relación a la contratación, involucramiento, control y supervisión de trabajadores no familiares. Paralelamente, para los propios pequeños y medianos productores las posibilidades de negociar las condiciones

de la venta de uva, o las exigencias a lo largo del ciclo productivo, tampoco progresan en su beneficio, con lo cual se cuestiona la concepción de que la implementación de esquemas de calidad opera favorablemente tanto para los trabajadores, como para los productores pequeños y medianos. Concretamente, la producción bajo esquemas de calidad no constituye un vehículo en sí mismo para el establecimiento de relaciones productivas y laborales agrícolas más justas y equitativas, ni necesariamente altera las jerarquías de poder establecidas entre los agentes que participan de una producción agroindustrial.

Así, las relaciones desiguales entre eslabones se reproducen y refuerzan a lo largo del complejo agroindustrial: las bodegas se vinculan con la producción agrícola moldeando socialmente a pequeños y medianos productores dispuestos a adaptarse a la elaboración de una mercancía agrícola específica, forzando su organización productiva para mantenerse en este sector productivo; ahora bien, una vez degradado este eslabón primario, la precarización de las condiciones y características del trabajo agrícola constituyen su consecuencia observada.

De esta forma, a partir de diversas formas de vincularse con la bodega, el pequeño y mediano productor reorganiza su producción en distintos grados y establece combinaciones de formas de organizar la producción y el trabajo en los escenarios diversos y cambiantes de las 'calidades'. En este espacio de producción y trabajo constituido por las explotaciones pequeñas y medianas, los productores entablan relaciones de subordinación, dominación, y negociación, como dueño de la explotación pero también como administrador de la misma y en algunos casos como trabajador manual, con trabajadores familiares, y no familiares permanentes y transitorios. Tanto referido al vínculo entre productor y trabajador familiar, como al del productor con el asalariado no familiar, las características y formas que adquiera esta relación social escapan a la esfera meramente laboral-económica, aunque la termina afectando.

Analizando en conjunto el trabajo familiar y el no familiar, como un hallazgo de esta Tesis, se reconoce que en la pequeña y mediana producción vitivinícola el involucramiento de la familia no implica necesariamente el desplazamiento, o el desvanecimiento, del trabajador asalariado. Y a la inversa también aplica: el hecho de contratar asalariados a lo largo del ciclo productivo, e incluso de tipo permanente, no conlleva el desvinculamiento de la familia para con la unidad productiva. En todo caso, permite interrogarnos acerca del tipo de participación a la que se hace referencia, pero no implica de ningún modo que la familia inevitablemente se desligue completamente de la unidad productiva vitivinícola.

Sucintamente, las combinaciones halladas en el trabajo de campo muestran la creciente flexibilidad que ponen en juego estos productores, y la dificultad de reconocer en este agente social ya sea un agricultor familiar (por su histórica contratación de trabajadores no familiares para la cosecha), ya sea un propietario empresarial típico (por el trabajo directo del mismo productor, e incluso de su familia), generando así una tensión en su definición como agente que es propietario y trabajador a la vez. Esto nos lleva a una reconsideración conceptual, en aras de profundizar el conocimiento adquirido hasta aquí, de la pequeña y mediana producción, en la medida en que las combinaciones entre tierra, capital y trabajo familiar tienden a reconfigurarse en contextos reestructurados. Esta línea de investigación, que pone el eje del análisis en el ámbito de la reproducción de la unidad doméstica-unidad productiva y de las trayectorias y grupos de pertenencia a nivel colectivo de cada grupo familiar, permite llenar algunos de los vacíos de esta Tesis, que solo refirió a dimensiones

productivas y del trabajo de una definición operacional de pequeño y mediano productor. De esta forma, en estudios posteriores se trabajará exclusivamente sobre la denominada producción familiar, problematizando las teorías de producción familiar desde un espacio productivo reestructurado: la vitivinicultura mendocina de la Zona Alta del río Mendoza.

Concretamente esta Tesis da cuenta de las especificidades de los procesos sociales en el agro contemporáneo, el sentido de las acciones y las estrategias concretas de los productores, el papel de las bodegas, sus conceptos y exigencias asociados a las 'calidades'; en otras palabras, las relaciones sociales que involucra la producción de una materia prima inserta en esquemas de producción de bienes diferenciados en un contexto local reestructurado.

Entonces, ¿qué pasó con esta pequeña y mediana producción vitivinícola bajo las 'calidades'? En definitiva, estos productores han logrado a partir de la re-actualización de elementos previos, junto a la puesta en marcha de nuevas tareas y formas de gestión, llevar adelante la producción de uva en un segmento dinámico y reestructurado. Por tanto, no solo no es posible a partir de este análisis aventurar ni predecir tendencias de desaparición, como se ha enunciado en algunos estudios respecto del futuro de estos sectores, sino todo lo contrario: creemos relevante destacar la complejidad y riqueza que portan las configuraciones resultantes en estos contextos de reestructuración productiva, que no implican ni una completa subordinación de la pequeña y mediana producción a las exigencias de la agroindustria, ni tampoco una relación de igual a igual entre estos dos agentes sociales. Estando ya el capitalismo plenamente instalado y avanzado en este campo productivo agrícola, e incluso interviniendo dinámicas globales y agentes transnacionales en el mismo, la producción pequeña y mediana de uvas en Luján de Cuyo y Maipú ha logrado, con contradicciones y muchos casos con retrocesos productivos y sociales, adaptar sus configuraciones en torno al trabajo, mantener aportes familiares diversos, re-ajustar relaciones laborales clásicas del sector y apelar a distintos tipos de trabajadores no familiares.

En otras palabras, estos productores pequeños y medianos, lejos de agotarse en la exclusión, descomposición, o inviabilidad, constituyen sujetos sociales activos, que se insertan diferencialmente en esquemas de vinculación bajo las 'calidades' con las bodegas, a la par que complejizan las formas de organizar la producción y el trabajo en su propia explotación a partir de nuevos procesos aunque sin la desaparición de rasgos históricos, en un interjuego entre persistencia, adaptación y reconfiguración.

Sintetizando, esta Tesis permite comprender que las transformaciones operantes en las relaciones económicas y sociales agrícolas desafían los marcos de interpretación y actuación de los actores sociales agrarios, e imponen la necesidad de búsqueda y construcción de nuevas estrategias que les aseguren su continuidad en la actualidad. Esto implica, en el plano de la sociología rural, que al momento de intentar comprender los procesos de reestructuración deben ser considerados no solo las transformaciones en el plano tecnológico, técnico y productivo, sino también todas aquellas resignificaciones que estas reconfiguraciones traen aparejadas para los agentes locales en sus formas de producir, de trabajar y de vincularse con otros agentes sociales. Este es el caso de los pequeños y medianos productores vitivinícolas, produciendo bajo esquemas de las 'calidades', conservando, como agentes sociales de la estructura social agrícola, su vigencia como

problema sociológico frente a los renovados y continuos embates del capitalismo en la producción agraria global.

Bibliografía

- Aguilera, M. (1984). Características generales del sistema agroindustrial. *Tercera Reunión de Técnicos de Financiamiento Agrícola*, (pp. 227-254). Rosario.
- Alturria, L. (2012). *Costeo basado en actividades. Aplicación al cálculo de costos vitícolas*. Mendoza: Facultad de Ciencias Agrarias. UNCuyo.
- Alvaro, M. (2012). Impactos de la modernización en los chacareros frutícolas del Alto Valle rionegrino. (C. d. Plata, Ed.) *Mundo Agrario.*, 12(24).
- Alvaro, M. B. (2008). Estrategias de reproducción social de los productores chacareros. *Revista de la Facultad*, 14, 29-52.
- Aparicio, S., Berenguer, P., y Rau, V. (2004). Modalidades de intermediación en los mercados de trabajo rurales en Argentina. *Cuadernos de Desarrollo Rural*(53), 59-79.
- Aparicio, S., y Alfaro, M. (2001). Las múltiples negociaciones para acceder al trabajo. 5º *Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*. Buenos Aires: Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo ASET.
- Aparicio, S., y Gras, C. (1999). Las tipologías como construcciones metodológicas. In N. Giarraca, *Estudios rurales: Teorías, problemas y estrategias metodológicas* (pp. 151-172). Buenos Aires: La Colmena.
- Araújo Filgueiras, V. (2013). Novas/velhas formas de organização e exploração do trabalho: a produção "integrada" na agroindústria. *Mediações*, 18(2), 230-245.
- Arroyo, G. (1979). Firmas transnacionales agroindustriales, Reforma Agraria y Desarrollo Rural N°1. *Investigación Económica*, 38(147), 9-47.
- Azpiazu, D., y Basualdo, E. (2000). *El complejo vitivinícola en los noventa en la Argentina, potencialidades y restricciones*. Buenos Aires: Mimeo.
- Barrio de Villanueva, P. (2012, Agosto 24). *La formación y consolidación del mercado nacional de vinos en la Argentina, 1900-1914*. Retrieved from Observatorio Vitivinícola Argentino: <http://www.observatoriova.com/2012/08/la-formacion-y-consolidacion-del-mercado-nacional-de-vinos-en-la-argentina-1900-1914/>
- Beigel, F. (2004). Entre el maray, la papeleta de conchabo y los derechos sociales. Los trabajadores en la Historia de Mendoza. In A. Roig, P. Lacoste, y M. Satlari, *Mendoza: Cultura y Economía* (pp. 257-292). Mendoza: Caviar Bleu.
- Beltrán, G. J. (2003). *Las reformas neoliberales en Argentina. Estado, empresarios, partidos políticos e intelectuales liberales en el proceso de cambio*. Buenos Aires: Tesis de Maestría, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Bendini, M., y Pescio, C. (1996). *Trabajo y cambio técnico. El caso de la agroindustria frutícola del Alto Valle*. Buenos Aires: Editorial La Colmena.
- Berger, M., y Mingo, E. (2011). Condiciones de reproducción e inserciones laborales de los trabajadores agrícolas en el Valle de Uco, provincia de Mendoza. *Revista THEOMAI. Estudios sobre Sociedad y Desarrollo*, 115-140.

Berger, P. L., y Luckmann, T. (2003). *La construcción social de la realidad*. Buenos Aires: Amorrortu editores.

Bocco, A. (2005). Trama Vitivinícola: Reconfiguración de actores y transformaciones estructurales. *IV Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*. Buenos Aires.

Bocco, A., y Neiman, G. (2001). Mercado de calidad y trabajo. El caso de la vitivinicultura argentina. *V Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*. Buenos Aires: ASET.

Bocco, A., Alturria, L., Gudiño, J., Oliva, J., Ruiz, A. M., Salvarredi, G., y Vila, H. (2007a). La trama vitivinícola en la provincia de Mendoza. In M. Delfini, D. Dubbini, M. Lugones, y N. Rivero, *Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina* (pp. 43-92). Buenos Aires: Prometeo .

Bocco, A., Dubbini, D., Rotondo, S., y Yoguel, G. (2007b). Reconversión y empleo en la industria del vino. Estructura productiva y dinámica del empleo en el complejo vitívicola: un análisis del sector bodeguero nacional. *V Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Facultad de Ciencias Económicas UBA*. Buenos Aires.

Bonanno, A., y Salette Barbosa, J. (2011). Globalization, Food Quality and Labor: the case of grape production in north-eastern Brazil. *Internacional Journal of Sociology of Agriculture y Food*, 19(1), 37-55.

Bourdieu, P. (2003). *El oficio de científico. Ciencia de la ciencia y reflexividad*. Barcelona: Anagrama.

Boyer, R., y Freyssenet, M. (2003). *Los Modelos Productivos*. Madrid: Editorial Fundamentos.

Brignardello, M. (2013). ¿Escasez de agua en el siglo XXI? Formas de apropiación, distribución y uso del recurso hídrico por parte de productores vitivinícolas de Maipú, Mendoza. *Estudios Avanzados*, 20, 29-52.

Bustamante, M., Zalazar, D. F., y Agüero, R. O. (2008). Relación entre agroindustrias y empresas agrocomerciales con la explotación primaria agrícola en el área aledaña a la ciudad de Río Cuarto, República Argentina. Modificaciones socio-territoriales. *Sociedade y Natureza*, 20(2), 121-133.

Bustos, R. M., Balacco, S., De Rosas, L., Saldi, L., Sánchez, J., Scoones , A., Yáñez, L. (2013). Heterogeneidad de la pequeña producción familiar vitícola en Mendoza. *V Congreso Argentino y Latinoamericano de Antropología Rural*. Santa Rosa.

Buttel, F. H. (1997). Some observations on agro-food change and the future of agriculture sustainability movements. In D. Goodman, y M. J. Watts, *Globalising food. Agrarian Questions and Global Restructuring* (pp. 344-365). Londres : Routledge.

Canatella, M. (2014, Enero 15). *Nociones sobre el manejo de canopia en vid*. Retrieved from <http://enorolland.com.ar/blog/2014/01/15/nociones-sobre-manejo-de-canopia-en-vid/>

Cerdá, J. M. (2008). El trabajo agrícola en dos épocas diferentes de modernización. La vitivinicultura mendocina entre 1900-2000. In J. Balsa, G. Mateo, y M. S. Ospital, *Pasado y presente en el agro argentino* (pp. 65-87). Buenos Aires: Lumiere.

- Chayanov, A. V. (1974). *La organización de la unidad económica campesina*. Buenos Aires: Ed. Nueva Visión.
- Collado, P. A. (2006). Desarrollo vitivinícola en Mendoza - Argentina. Apuntes sobre su origen. *Trabajo y Sociedad. Indagaciones sobre el empleo, la cultura y las prácticas políticas en sociedades segmentadas*, 8.
- Craviotti, C. (2000). Los procesos de cambio en las explotaciones familiares pampeanas: tendencias en el trabajo agrario y dinámicas familiares. *Cuadernos de Desarrollo Rural*(45), 69-89.
- Craviotti, C., Palacio, P., y Cattaneo, C. (2008). Modalidades de articulación y coordinación en cultivos de exportación en fresco. La producción de arándanos en el noreste de la provincia de Entre Ríos. *Jornadas de Investigación del Instituto de Investigaciones Geográficas. UNLP*. La Plata.
- de la Torre, D., y Moscheni, M. (2015). Estado, Sociedad y Economía en la provincia de San Juan en el período 1990-2002. *7º Encuentro de Investigadores/as de Ciencias Sociales de la Región Centro-Oeste de Argentina y la IV Región de Chile* (pp. 30-44). San Juan: Facultad de Ciencias Sociales. Universidad Nacional de San Juan.
- de Martinelli, G. (2009). Tipología de explotaciones agropecuarias. Exploraciones empíricas a partir del caso de las explotaciones familiares pampeanas. In J. Cerdá, y T. V. Gutiérrez, *Trabajo Agrícola. Experiencias y resignificación de las identidades en el campo argentino*. Buenos Aires: CICCUS.
- Delgado Cabeza, M. (2010). El sistema agroalimentario globalizado: imperios alimentarios y degradación social y ecológica. *Revista de Economía Crítica*(10), 32-61.
- Delgado Cabeza, M., y Gavira Álvarez, L. (2006). Agricultura y trabajo rural en la globalización. *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*(211), 21-61.
- Díaz Araujo, E. (1982). La certificación de los vinos elaborados por cuenta de terceros. *Revista de la Universidad de Mendoza*, pp. 65-78.
- Etxezarreta, M. (2006). *La agricultura española en la era de la globalización. Tendencias de evolución de la agricultura a principios de siglo XXI*. (M. d. Pesca, Ed.) Barcelona: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- Fabre, P. (2005). *La privatización de Bodegas y Viñedos GIOL. Una experiencia exitosa*. Buenos Aires: CEPAL Naciones Unidas.
- Feder, E. (1984). *Capitalismo y Agricultura en crisis*. México: Ediciones Nueva Sociología.
- Flora, C. B., y Bendini, M. (2003). Globalización en cadenas de valor agroalimentarias. Relaciones entre el mercado, el Estado y la sociedad civil. In M. Bendini, J. Salate Barbosa Cavalcanti, M. Murmis, y P. Tsakoumagkos, *El campo en la Sociología actual: una perspectiva latinoamericana* (pp. 341-365). Buenos Aires: La Colmena.
- Friedmann, H. (1980). Household production and the national economy: concepts for the analysis of agrarian formations. *Journal of Peasant Studies*, 7(2).
- Friedmann, H. (1992). Distance and Durability: Shaky Foundations of the World Food Economy. *Third World Quarterly*, 13(2), 371-383.

- Gago, A. D. (2003). *Las nuevas tendencias de desigualdad, polarización y exclusión. El impacto de la acumulación vigente en la región de Cuyo-Argentina*. Centro de Estudios e Investigaciones Regionales CEIR.
- Gago, A. D. (2004). La economía: de la encomienda a la moderna industria mendocina. In P. Lacoste, A. Roig, y M. C. Satlari, *Mendoza, Cultura y Economía* (pp. 17-55). Buenos Aires: Caviar Bleu.
- Galafassi, G. (2001). Trabajo asalariado y trabajo familiar. Un estudio de caso en la producción frutícola y forestal. In S. Aparicio, y R. Benencia, *Antiguos y nuevos asalariados en el agro argentino* (pp. 141-160). Buenos Aires: La Colmena.
- Gange, J., Mosciaro, M., y Iorio, C. (2013). Análisis de las características que favorecen la persistencia de explotaciones familiares en un distrito del sudeste entrerriano. *VIII Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*. Buenos Aires: Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios (CEIA), Facultad de Ciencias Económicas UBA.
- Gatto, F., y Gutman, G. E. (1990). El sector industrial agroalimentario argentino. In G. Gutman, y F. Gatto, *Agroindustrias en la Argentina. Cambios organizativos y productivos (1970-1990)* (pp. 17-43). Buenos Aires: Bibliotecas Universitarias CEPAL Buenos Aires.
- Gennari, A., Estrella Orrego, J., y Santoni, L. (2013). *Wine Market Regulation in Argentina: Past and Future Impacts*. Nueva York: AAW Working Paper N° 136.
- Giarraca, N. (1985). Complejos agroindustriales y la subordinación del campesinado. Algunas reflexiones y el caso de los tabacaleros mexicanos. *Estudios Rurales Latinoamericanos*, 8(1), 21-39.
- Giddens, A. (1995). *La constitución de la sociedad. Bases para la teoría de la estructuración*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Glaser, B., y Strauss, A. (1967). *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*. Chicago: Aldine.
- Glover, D. J. (1984). Contract farming and smallholder outgrower schemes in less-developed countries. *World Development*, 12(11/12), 1143-1157.
- Goldfarb, L. I. (2005). *The Quality Paradigm: Restructuring processes and social relationships in the viticulture sector of Mendoza, Argentina*. The Hague: Institute of Social Studies.
- Goldfarb, L. I. (2007). Reestructuración productiva en el sector vitivinícola mendocino. La construcción social de un 'paradigma de calidad'. *II Seminario Internacional. Nuevos desafíos para el desarrollo en América Latina. La perspectiva de jóvenes académicos*. Rio Cuarto.
- Gonzalez, M. S. (2005, Julio 14). *Luján ya tiene Denominación de Origen Controlada*. Retrieved from Área del Vino: <http://areadelvino.com/articulo.php?num=4855>
- Gonzalez, M. S. (2009, Febrero 19). *Crece la cosecha mecanizada en Mendoza*. Retrieved from Diario Los Andes : <http://losandes.com.ar/article/fincas-408888>
- Goodman, D., Sorj, B., y Wilkinson, J. (1987). *From farming to biotechnology. A theory of Agro-Industrial Development*. Oxford: Basil Blackwell Ltd.

- Gras, C., y Hernández, V. (2009). *La Argentina rural. De la agricultura familiar a los agronegocios*. Buenos Aires: Biblos.
- Graziano da Silva, J. (1994). Complejos agroindustriales y otros complejos. *Agricultura y Sociedad*, 72, 205-240.
- Guber, R. (2001). *La etnografía, método, campo y reflexividad*. Bogotá: Grupo Editorial Norma.
- Gutman, G. (2000). Dinámicas agroalimentarias y empleo agrícola: un enfoque sistémico. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Año 6, N° 12, 5-28.
- Gutman, G. (2005). *Agricultura de contrato de pequeños productores agropecuarios con agroindustrias y agrocomercios en Argentina. Experiencias, lecciones, lineamiento de política*. Buenos Aires: RIMISP Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural. Retrieved from RIMISP Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural: www.rimisp.org/getdoc.php?docid=3484
- Hernández, J. J. (2014). El Instituto Nacional de Vitivinicultura: el regulador creado, intervenido y reformado. *PostData*, 19(1), 71-103.
- IDR . (2015, Marzo 5). *Ecoatlas*. Retrieved from <http://www.ecoatlas.org.ar/>
- IDR-INTA. (1999). *Caracterización de la Cadena Agroalimentaria de Vitivinicultura de la Provincia de mendoza*. Mendoza: Informe preliminar.
- INDEC. (1988). *Censo Nacional Agropecuario*.
- INDEC. (2002). *Censo Nacional Agropecuario*.
- INDEC. (2009). *Censo Nacional Agropecuario 2008 - Resultados Provisorios*. Buenos Aires: INDEC.
- Instituto Nacional de Vitivinicultura. (n.d.). *Base de dato electrónica*. Retrieved from <http://www.inv.gov.ar>
- Jönsson, H. (2005). A land of Milk and Money: The Dairy Counter in an Economy of Added Values. In O. Löfgren, y R. Willim, *Magic, Culture and the New Economy* (pp. 105-116). Oxford y Nueva York: Berg.
- Juri, M. E., y Mercau, R. (1990). Privatización en la Argentina: el caso de Bodegas y Viñedos Giol. (F. Mediterránea, Ed.) *Estudios*, 53.
- Kautsky, K. (2002). *La cuestión agraria. Análisis de las tendencias de la agricultura moderna y de la política agraria de la socialdemocracia*. (9ª ed.). México D.F.: Siglo Veintiuno Editores.
- Lacoste, P. (2004). La vitivinicultura en Mendoza: implicancias sociales y culturales (1561-2003). In A. Roig, P. Lacoste, y M. C. Satlari, *Mendoza, Cultura y Economía* (1a ed., pp. 57-113). Buenos Aires: Caviar Bleu.
- Lara Flores, S. (1999). Criterios de calidad y empleo en la agricultura latinoamericana: un debate con el posfordismo. In H. C. Grammont , *Empresas, reestructuración productiva y empleo en la agricultura mexicana* (pp. 311-342). México: Plaza y Valdés.

- Lara Flores, S. M. (1998). *Nuevas experiencias productivas y nuevas formas de organización flexible del trabajo en la agricultura mexicana*. México: Juan Pablos Editor Procuraduría Agraria.
- Lenin, V. I. (1972). *El desarrollo del capitalismo en Rusia. El proceso de la formación de un mercado interior para la gran industria*. Santiago de Chile: Empresa Editora Nacional Quimantu.
- Long, N. (1996). Globalización y localización: nuevos retos para la investigación rural. In H. C. Grammont, y H. Tejera Gaona, *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio*. (pp. 35-74). México: Plaza y Valdez.
- Mançano Fernandes, B. (2004). *Cuestión Agraria: conflictualidad y desarrollo territorial*. Cambridge: Lincoln Center Institute of Land Policy - Harvard University.
- Mann, S. A. (1990). *Agrarian Capitalism in Theory and Practice*. Chapel Hill and London: University of North Carolina Press.
- Mann, S. A., y Dickinson, J. (1978). Obstacles to the development of a capitalist agriculture. (Routledge, Ed.) *Journal of Peasant Studies*, 5(4), 466-471.
- Marsden, T. (1997). Creando un espacio para la alimentación. Las características del desarrollo agrario reciente. In D. Goodman, y M. J. Watts, *Globalising and food. Agrarian questions and global restructuring* (pp. 169-191). Londres: Routledge.
- Marsden, T. K., Salette Barbosa Cavalcanti, J., y Ferreira Irmao, J. (1996). Globalisation, regionalisation and quality: the socio-economic reconstitution of food in the San Francisco Valley, Brazil. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 5(96), 85-114.
- Marshall, C., y Rossman, G. B. (1989). *Designing qualitative research*. Newbury Park: Sage.
- Martinez de Ibarreta, M., Posada, M. G., y Pucciarelli, P. A. (1994). *Estudios agroindustriales*. Buenos Aires: CEAL.
- Marx, K. (1976). *El Capital: El proceso de circulación del capital. Tomo II. Vol. 4, Sección Segundo*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Marx, K. (2009). *El Capital: el proceso de producción del capital. Libro I* (1a edición, 4a reimp ed.). Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Mateu, A. (2007). *Los caminos de construcción del cooperativismo vitivinícola en Mendoza, Argentina (1900-1920)*. Buenos Aires: Documento de Trabajo N° 176, Universidad de Belgrano.
- Mateu, A. M. (1996). Poder y relaciones políticas y económicas en Mendoza, Argentina. 1880-1920. *Anuario de Estudios Americanos*, 53(2), 199-226.
- Mateu, A. M. (2015, Febrero 23). *¿Qué pasa con los pequeños viñateros de Mendoza y con las políticas de asistencia al sector? 2004-2010*. Retrieved from Plataforma de información para políticas públicas de la Universidad Nacional de Cuyo: <http://www.politicaspUBLICAS.uncu.edu.ar/articulos/index/que-pasa-con-los-pequenos-vinateros-de-mendoza-y-con-las-politicas-de-asistencia-al-sector-2004-2010>

- Mauss, M. (2012). *Ensayo sobre el don. Forma y función del intercambio en las sociedades arcaicas*. Buenos Aires: Kats Editores.
- Mendizábal, N. (2012). Los componentes del diseño flexible en la investigación cualitativa. In I. Vasilachis de Gialdino, *Estrategias de investigación cualitativa* (pp. 65-106). Barcelona: Editorial Gedisa.
- Mingo, E. (2011). Género y trabajo: la participación laboral de las mujeres en la agricultura del Valle de Uco, Mendoza, Argentina. *Papeles del trabajo*, 4(7), 172-188.
- Murmis, M. (1991). Tipología de pequeños productores campesinos en América Latina. *Ruralia*(2), 29-56.
- Neiman, G. (2003). La "calidad" como articulador de un nuevo espacio productivo y de organización del trabajo en la vitivinicultura mendocina. In M. Bendini, J. Salette Barbosa Cavalcanti, M. Murmis, y P. Tsakoumagkos, *El campo en la sociología actual: Una perspectiva latinoamericana* (pp. 291-314). Buenos Aires: La Colmena.
- Neiman, G. (2009). *Desarrollo rural y cooperativismo. Desafíos, oportunidades y estrategias*. FAO.
- Neiman, G. (2010a). *Estudio sobre la demanda de trabajo en el agro argentino*. Buenos Aires: Ediciones CICCUS.
- Neiman, G. (2010b). Los estudios sobre el trabajo agrario en la última década: una revisión para el caso argentino. *Mundo Agrario*, 10(20).
- Neiman, G., y Quaranta, G. (2001). Reestructuración de la producción y flexibilidad funcional del trabajo agrícola en la Argentina. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 12(6), 45-69.
- Neiman, G., y Quaranta, G. (2012). Los estudios de caso en la investigación sociológica. In I. Vasilachis de Gialdino, *Estrategia de investigación cualitativa* (pp. 213-238). Barcelona: Editorial Gedisa.
- Neiman, G., y Quaranta, G. (2013). Eventualidad y movilización de la mano de obra en el contexto de la reestructuración de la agricultura de la provincia de San Juan. *Población y Sociedad*, 20(1), 77-98.
- Neiman, G., Bocco, A., y Miranda, O. (2000). Reestructuración productiva y empleo. Un estudio de actividades agroindustriales seleccionadas. In S. Aparicio, y R. Benencia, *Antiguos y nuevos asalariados en el agro argentino* (pp. 96-121). Buenos Aires: La Colmena.
- Neiman, G., Quaranta, G., y Blanco, M. (2013). Formas de contratación y relaciones de trabajo en la cosecha de vid de la provincia de San Juan, Argentina. *Trabajo y Sociedad*, 21, 5-20.
- Neiman, M. (2010). *La Agricultura Familiar en la región pampeana. Nuevos vínculos familiares y transformaciones en las unidades de producción*. Buenos Aires: Tesis para optar al grado de Doctora en Ciencias Sociales. Facultad de Ciencias Sociales UBA.
- Newby, H. (1983). La Sociología Rural Institucionalizada. In H. Newby, y E. Sevilla Guzmán, *Introducción a la Sociología Rural*. Madrid: Alianza Editorial.

Obschatko, E., Foti, M., y Román, M. E. (2007). *Los pequeños productores en la República Argentina. Importancia en la producción agropecuaria y en el empleo en base al Censo Nacional Agropecuario 2002: 2ª edición revisada y ampliada*. Buenos Aires: Secretaría Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos. Dirección de Desarrollo Agropecuario: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.

OIV. (2013). *Statistical report on world vitiviniculture*. Statistics Department OIV. Retrieved from Organización Internacional de la Viña y el Vino: <http://www.oiv.int>

OVA. (2013, Julio 23). *El reacomodamiento del mercado de vinos en EEUU tras la crisis*. Retrieved from Observatorio Vitivinícola Argentino: <http://www.observatoriova.com/2013/07/el-reacomodamiento-del-mercado-de-vinos-en-eeuu-tras-la-crisis/>

OVA. (2014, diciembre 04). *Balance global del comercio de vinos*. Retrieved from Observatorio Vitivinícola Argentino: <http://www.observatoriova.com/2014/12/balance-global-del-comercio-de-vinos-3/>

Pedreño Cánovas, A. (1999). Taylor y Ford en los campos. Trabajo, género y etnia en el cambio tecnológico y organizacional de la agricultura industrial murciana. *Sociología del trabajo*, 35, 25-56.

Perez Romagnoli, E. (1998). La constitución de industrias derivadas de la fabricación del vino en Mendoza. Intentos y logros (1880-1920). *Boletín de Estudios Geográficos*(28).

Persello, A. V. (2006). Partidos políticos y corporaciones: las juntas reguladoras de la producción, 1930-1943. *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. Emilio Ravignani*(29), 85-118.

Pimbert, M., Thompson, J., Vorley, W. T., Fox, T., Kanji, N., y Tacoli, C. (2001, Febrero). *Global Restructuring, Agri-Food Systems and Livelihoods*. International Institute for Environment and Development. Sustainable Agriculture and Rural Livelihoods Programme. Londres: Gatekeeper Editor.

Pizzolato, D., y Goldfarb, L. (2010). La demanda de mano de obra en uva para la elaboración de vinos finos, provincia de Mendoza. In G. Neiman, *Estudio sobre la demanda de trabajo en el agro argentino* (pp. 271-299). Buenos Aires: CICCUS.

Pizzolato, R. D., y Goldfarb, L. (2010). La demanda de mano de obra en uva para la elaboración de vinos finos, provincia de Mendoza. In G. Neiman, *Estudio sobre la demanda de trabajo en el agro argentino* (pp. 271-284). Buenos Aires: Ediciones CICCUS.

Pizzolato, R., y Potaschner, P. (2010). Reestructuración de los sistemas agroalimentarios y diferenciación social agraria en el Valle de Uco, Mendoza. *VIII Congreso Latinoamericano de Sociología Rural*. Porto de Galinhas: ALASRU.

Ponte, S. (2009, Julio). Governing through Quality: Conventions and Supply Relations in the Value Chain for South African Wine. *Sociologia Ruralis*, 49(3), 236-257.

Quaranta, G. (2003). *Reestructuración, organización del trabajo y mediería en la producción lechera de la pampa húmeda bonaerense*. Buenos Aires: Informe de Investigación n° 13 CEIL CONICET.

- Quaranta, G. (2007). *Reestructuración y organización social del trabajo en producciones agrarias de la región pampeana argentina*. Córdoba: Tesis para optar por el grado de Doctor. Instituto de Sociología y Estudios Campesinos. Universidad de Córdoba.
- Quaranta, G., y Fabio, F. (2010). Intermediación y precariedad laboral en la agricultura. Clásicos y renovados vínculos entre dos fenómenos persistentes. In A. Del Bono, y G. Quaranta, *Convivir con la incertidumbre. Aproximaciones a la flexibilización y precarización del trabajo en la Argentina* (pp. 143-154). Buenos Aires: CICCUS/CEIL-PIETTE.
- Richard Jorba, R. (1992). Conformación espacial de la viticultura en la provincia de Mendoza y estructura de las explotaciones. 1881-1900. *Revista de Estudios Regionales N°10 CEIDER*.
- Richard Jorba, R. (1998). *Poder, Economía y Espacio en Mendoza, 1850-1900*. Mendoza.
- Richard Jorba, R. (2001). Transiciones económicas y formación del mercado de trabajo libre en Mendoza. El trabajo rural entre la segunda mitad del siglo XIX y los albores del XX. *Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*.
- Richard Jorba, R. (2003). El mercado de trabajo vitivinícola en la provincia de Mendoza y los nuevos actores. El contratista de viña: aproximación a un complejo sistema de empresarios y trabajadores, 1880-1910. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, 18, 5-37.
- Richard Jorba, R. (2008). Cuando el pasado nos acompaña. La vitivinicultura capitalista en Mendoza y San Juan en clave histórica, 1870-2006. In J. Balsa, G. Mateo, y M. S. Ospital, *Pasado y presente en el agro argentino* (pp. 43-64). Buenos Aires: Lumiere.
- Richard Jorba, R. (2009). El mundo del trabajo vitivinícola en Mendoza (Argentina) durante la modernización capitalista 1880-1914. *Mundo Agrario*, 9(18).
- Rofman, A. (1999). *Las economías regionales de fines del Siglo XX. Los circuitos del petróleo, del carbón y del azúcar*. Buenos Aires: Editorial Ariel.
- Ruiz, A. M., y Vitale, J. A. (2011). Prospectiva y estrategia: el caso del plan estratégico vitivinícola 2020 (PEVI). (INTA, Ed.) *Estudios Socioeconómicos de los Sistemas Agroalimentarios y Agroindustriales*, 7.
- Sabino, C. A. (1996). *El Proceso de Investigación*. Buenos Aires: Lumen-Humanitas.
- Salete Barbosa Cavalcanti, J. (1999). Globalização e processos sociais na fruticultura de exportação do vale do São Francisco. In J. Salete Barbosa Cavalcanti, *Globalização, Trabalho, Meio ambiente. Mudanças socioeconômicas em regiões frutícolas para exportação* (pp. 123-170). Recife: Ed. Universitar.
- Salvatore, R. (1986). Control del trabajo y discriminación: el sistema de contratistas en Mendoza, Argentina, 1880-1920. *Desarrollo económico. Revista de Ciencias Sociales*, 26(102), 229-253.
- Sautu, R. (2003). *Todo es Teoría. Objetivos y Métodos de Investigación*. Buenos Aires: Lumiere.
- Sporleder, T. L. (1992). Managerial Economics of Vertically Coordinated Agricultural Firms. *American Journal of Agricultural Economics*, 74(5), 1226-1231.

- Steimbregger, N. G., y Alvaro, M. B. (2008). Productores familiares, empresas y agricultura contractual. Dinámicas de vinculación en la fruticultura del Alto Valle rionegrino. *Red SIAL. 4º Congreso Internacional*, (pp. 36-61). Mar del Plata.
- Teubal, M. (1995). *Globalización y expansión agroindustrial. ¿Superación de la pobreza en América Latina?* Buenos Aires: Ediciones Corregidor.
- Teubal, M. (1999). Complejos y sistemas agroalimentarios: aspectos teórico-metodológicos. In N. Giarraca, *Estudios Rurales. Teorías, problemas y estrategias metodológicas* (pp. 97-121). Buenos Aires: La Colmena.
- Teubal, M., y Pastore, R. (1995). El agro y los complejos agroindustriales: el caso argentino. In M. Teubal, *Globalización y expansión agroindustrial ¿Superación de la pobreza en América Latina?* (pp. 107-136). Buenos Aires: Corregidor.
- Tort, M. I., Bearzotti, S., y Neiman, G. (1991). Trabajo y producción en las explotaciones familiares. In O. Barsky, *El desarrollo agropecuario pampeano* (pp. 565-606). Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.
- Tsakoumagkos, P. (2006). Contratos frutícolas y mediación estatal en Río Negro. Una propuesta teórico-metodológica para el estudio de relaciones contractuales en cadenas agroindustriales. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios CIEA*, 26.
- Tsakoumagkos, P., Soverna, S., y Craviotti, C. (2000). *Campesinos y Pequeños productores en las regiones agroeconómicas de Argentina*. Buenos Aires: Ministerio de Economía, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación. Dirección de Desarrollo Agropecuario. PROINDER (Serie Documentos de Formulación N°2).
- Valles, M. S. (1999). *Técnicas Cualitativas de investigación social. Reflexión metodológica y práctica profesional*. Madrid: Editorial Síntesis.
- Vargas, P., y Villata, C. (2014). Mujeres en el pozo y en la obra. Reflexividad y aprendizaje significativo en dos etnografías sobre el mundo del trabajo. In R. Guber, *Prácticas etnográficas. Ejercicios de reflexividad de antropólogas de campo* (pp. 65-86). Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Vasilachis de Gialdino, I. (2012). La investigación cualitativa. In I. Vasilachis de Gialdino, *Estrategias de investigación cualitativa* (pp. 23-64). Barcelona: Editorial Gedisa.
- Vigorito, R. (1977). *Criterios metodológicos para el estudio de los complejos agroindustriales*. México: Centro de Economía Transnacional - Instituto para América Latina.
- Villa, P. (1990). *La estructuración de los mercados de trabajo. La siderurgia y la construcción en Italia*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Watts, M. J., y Goodman, D. (1997). Agrarian Questions: Global Appetite, local metabolism: nature, culture and industry in fin-de-siècle agro-food system. In D. Goodman, y M. J. Watts, *Globalising Food. Agrarian Questions and Global Restructuring* (pp. 1-32). Londres: Routledge.
- Williamson, O. E. (1979). Transaction-cost Economics: The governance of contractual relations. *Journal of Law and Economics*, 22(2), 233-261.

Yin, R. (1994). *Case Study Research. Design and Methods*. Beverly Hills: Sage Publications.

Zalazar, M. (2012, Marzo 13). *La demanda de cosecha mecánica creció 30%*. Retrieved from Área del vino: <http://areadelvino.com/articulo.php?num=23444>

Zamorano, M. (1959). El viñedo de Mendoza. (F. d. UNCuyo, Ed.) *Boletín de Estudios Geográficos*(23).

Fuentes consultadas

American Association of Wine Economists <http://www.wine-economics.org>

Área del vino <http://www.areadelvino.com>

Censo Nacional INDEC 1988

Censo Nacional INDEC 2002

Censo Nacional INDEC 2008 Resultados provisorios

COVIAR <http://www.coviar.com.ar>

Diario Los Andes <http://www.losandes.com.ar>

Diario MDZ online <http://www.mdzol.com>

Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas. Ministerio de Agroindustria y Tecnología. Gobierno de Mendoza <http://www.deie.mendoza.gov.ar>

FeCoVitA <http://www.fecovita.com>

IDR <http://www.idr.org.ar>

InfoLEG, Centro de Documentación e Información, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas <http://infoleg.mecon.gov.ar>

Instituto Nacional de Vitivinicultura www.inv.gov.ar

Mapoteca, Ministerio de Educación <http://mapoteca.educ.ar>

Observatorio Vitivinícola Argentina <http://www.observatoriova.com>

Organización Internacional de la Viña y el Vino <http://www.oiv.int/oiv/cms/index>

SENASA <http://www.senasa.gov.ar>

WofA <http://www.winesofargentina.org/es>

Glosario de Siglas y Abreviaturas

BdA: Bodegas de Argentina
BPA: Buenas Prácticas Agrícolas
BM: Banco Mundial
CAI: Complejos Agroindustriales
CAVIC: Corporación Agrovitícola industrial y comercial
CVBE: Centro de Viñateros y Bodegueros del Este
CVA: Censo Vitivinícola Nacional
CNA: Censo Nacional Agropecuario
CONICET: Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas
COVIAR: Corporación Vitivinícola Argentina
DEIE: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas
DOC: Denominación de Origen Controlada
EAP: Explotación Agropecuaria
EEUU: Estados Unidos de América
FeCoVitA: Federación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas
FMI: Fondo Monetario Internacional
FOB: *Free on board*
FOEVA: Federación de Obreros y Empleados Vitivinícolas y Afines
GATT: *General Agreement on Tariffs and Trade*
ha: Hectáreas
hl: Hectolitros
IDR: Instituto de Desarrollo Rural
INDEC: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
INTA: Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria
INV: Instituto Nacional de Vitivinicultura
JCU: Jugo Concentrado de Uva
OVA: Observatorio Vitivinícola Argentino
OIV: Organización Internacional del Vino
PEVI 2020: Plan Estratégico Vitivinícola 2020
qq: Quintales
RUT: Registro Único Tributario
SENASA: Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria
UNCuyo: Universidad Nacional de Cuyo
UVA: Unión Vitivinícola Argentina
WofA: Wines of Argentina

Anexo

I. A bodegueros y/o empleados de bodegas

En total se entrevistaron a 5 bodegueros o empleados de bodegas, que habían sido mencionadas por los productores entrevistados hasta ese momento como compradores de uva, por lo cual se cumple el requerimiento de entrevistar bodegas que elaboraran vino a partir de uvas de terceros. Asimismo, estas bodegas se encuentran en los departamentos de Maipú y Luján de Cuyo, aunque en distintos distritos dentro del mismo. También las bodegas entrevistadas comparten el hecho de que no solo elaboran el vino, sino que asimismo lo fraccionan.

A continuación resumimos algunas características que nos parecen relevante mencionar acerca de las mismas, obtenidas a partir de las entrevistas semi-estructuradas realizadas a lo largo de los años 2013 y 2014.

Tabla VIII. Características de Uva propia, Uva comprada de Terceros y destino de vino de las bodegas entrevistadas

| BODEGAS ENTREVISTADAS | UVA PROPIA | UVA COMPRADA A TERCERO | | | DESTINO VINO | |
|-----------------------|-------------------------|---------------------------------------|--------------------------------------|---|---------------|-------------------|
| | Vid propia en hectáreas | % de uva comprada del total elaborado | Principales variedades compradas | Personal específico para la compra de uva | % exportación | % mercado interno |
| B1 | 22 | 80 | Malbec/Syrah | Si | 75 | 25 |
| B2 | 37 | 98 | Malbec/Cabernet | Si | 20 | 80 |
| B3 | 1289 | 60 | Malbec/Cabernet/Chardonnay | Si | 70 | 30 |
| B4 | 1255 | 70 | Malbec/Cabernet/Pedro Giménez | Si | 20 | 80 |
| B5 | 1000 | 70% | Malbec/Cabernet/Pinot Noir/Chadonnay | Si | 60 | 40 |

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas (2013-2014).

II. A pequeños y medianos productores vitivinícolas de Maipú y Luján de Cuyo

En torno a los productores entrevistados, se construyeron diversas matrices para poder aproximarnos al tipo de agente social al cual nos referimos, fuera de la definición operacional mencionada en el capítulo II de la presente tesis.

Tabla IX. Edad, máximo nivel de estudios alcanzados, y composición de la familia y del hogar de productores entrevistados

| Casos | Edad | Máximo Nivel de Estudio | | | Familia | | | | |
|-------|------|-------------------------|--|-----------------------|---------|--------------------------|---|--------|------------------------|
| | | | | | Cónyuge | Hijos | | Otros | |
| | | Estado | En caso de terciario/universitario, ¿vinculado a la vid? | Cantidad | | ¿Vive en el mismo hogar? | | | |
| P1 | 48 | Terciario | Incompleto | No | Si | No | - | - | Padre |
| P2 | 74 | Primario | Completo | | Si | Si | 1 | No | - |
| P3 | 43 | Primario | Completo | | No | Si | 2 | Si | Madre y abuelo paterno |
| P4 | 83 | Primario | Incompleto | | Si | Si | 3 | No | - |
| P5 | 63 | Universitario | Completo | Si, Lic. en Enología | Si | Si | 3 | No | - |
| P6 | 70 | Secundario | Incompleto | | Si | Si | 1 | No | - |
| P7 | 55 | Terciario | Completo | No | Si | Si | 2 | No | - |
| P8 | 61 | Primaria | Incompleta | | Si | Si | 1 | Si | - |
| P9 | 47 | Secundario | Incompleto | | Si | Si | 5 | Si | - |
| P10 | 57 | Posgrado | Completo | Si | No | Si | 2 | No | - |
| P11 | 70 | Primario | Completo | | Si | Si | 3 | No | - |
| P12 | 79 | Secundaria | Incompleta | | Si | Si | 3 | No | - |
| P13 | 52 | Posgrado | Completo | Si, Lic. en Agronomía | Si | Si | 4 | Si | - |
| P14 | 58 | Secundaria | Completa | | Si | Si | 3 | No | - |
| P15 | 37 | Universitario | Completo | No | Si | No | - | - | - |
| P16 | 62 | Secundaria | Completa | | Si | Si | 5 | Si (1) | - |
| P17 | 37 | Universitario | Completo | No | Si | Si | 4 | Si | - |
| P18 | 64 | Primaria | Incompleto | | Si | Si | 2 | Si | - |
| P19 | 70 | Secundaria | Incompleto | | Si | Si | 4 | No | - |
| P20 | 28 | Secundaria | Completo | | Si | Si | 2 | Si | - |
| P21 | 53 | Universitario | Incompleto | No | Si | Si | 2 | Si | Suegra Padre y madre |
| P22 | 37 | Secundaria | Incompleto | | No | No | - | - | - |
| P23 | 69 | Primaria | Incompleta | | No | Si | 4 | No | - |
| P24 | 35 | Universitario | Completo | No | No | No | - | - | - |

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas (2013-2014).

Tabla X. Tipo jurídico y superficie total de las EAPs vitivinícolas entrevistadas

| Casos | Explotación vitivinícola. Datos productivos. | | | | | |
|------------|--|------------------------|----------|--------------------|-----|-------------------|
| | Tipo jurídico | Superficie total en ha | | | | Variación en sup. |
| | | Sup. en producción | Parcelas | Cantidad ha de vid | | |
| P1 | Persona física | 9 | 8 | 1 | 6 | = |
| P2 | Persona física | 1 | 1 | 1 | 1 | = |
| P3 | Persona física | 26 | 26 | 2 | 23 | = |
| P4 | Persona física | 6 | 5 | 2 | 5 | = |
| P5 | Sociedad Anónima | 3,5 | 3,5 | 1 | 3,5 | = |
| P6 | Persona física | 8,5 | 7 | 1 | 7 | = |
| P7 | Persona física | 14 | | 2 | 14 | = |
| P8 | Persona física | 10 | 10 | 3 | 10 | ↓ |
| P9 | Persona física | 2 | 2 | 1 | 2 | ↓ |
| P10 | Persona física | 15 | 15 | 3 | 3 | ↓ |
| P11 | Persona física | 2 | 2 | 1 | 2 | = |
| P12 | Persona física | 25 | 25 | 1 | 20 | ↑ |
| P13 | Sociedad Anónima | 25 | 25 | 3 | 25 | ↑ |
| P14 | Persona física | 28 | 28 | 2 | 28 | = |
| P15 | Persona física | 18 | 16,5 | 2 | 13 | = |
| P16 | Persona física | 30 | 25 | 4 | 10 | = |
| P17 | Persona física | 30 | 30 | 2 | 10 | ↑ |
| P18 | Persona física | 6 | 6 | 2 | 6 | = |
| P19 | Persona física | 25 | 25 | 1 | 25 | ↓ |
| P20 | Sociedad Anónima | 25 | 22 | 2 | 12 | = |
| P21 | Persona física | 2 | 2 | 1 | 2 | ↓ |
| P22 | Persona física | 25 | 16 | 4 | 16 | ↑ |
| P23 | Persona física | 4 | 4 | 2 | 3 | = |
| P24 | Persona física | 11 | 11 | 2 | 11 | ↓ |

Fuente: Elaboración propia en base a los datos obtenidos a partir de entrevistas realizadas (2013-2014).

Tabla XI. Sistema de conducción, estructura varietal y equipamiento de las EAPs vitivinícolas entrevistadas

| Casos | Explotación vitivinícola. Datos productivos. | | | | |
|-------|--|--|-----------------|----------------------------|---------|
| | Sistema de conducción | Estructura Varietal | | Equipamiento | |
| | | ¿Reconvirtió? | Variedad previa | | Tractor |
| P1 | Parral | Bonarda/Cereza | No | | Si 1974 |
| P2 | Parral | Malbec | No | | No |
| P3 | Parral (13)/ Espaldero (10) | Malbec | No | | Si 1973 |
| P4 | Parral | Malbec | No | | No |
| P5 | Espaldero alto/ Espaldero bajo | Malbec/Cabernet Franc/Cabernet Sauvignon/Chardonnay | No | | No |
| P6 | Espaldero | Malbec | No | | Si 1966 |
| P7 | Espaldero (10)/ parral (4) | Malbec/Syrah/Merlot | Si | Uva Común | Si 1998 |
| P8 | Espaldero | Malbec | No | | Si 1974 |
| P9 | Espaldero | Malbec | No | | No |
| P10 | Viña baja | Malbec | No | | Si 1971 |
| P11 | Viña baja | Malbec | No | | Si 2013 |
| P12 | Viña baja | Malbec | Si | Criolla/Moscatel | Si 2000 |
| P13 | Espaldero | Malbec/Petit verdot | No | | Si 1998 |
| P14 | Espaldero | Malbec | No | | Si 2007 |
| P15 | Parral/ Espaldero alto/ Viña baja | Malbec/Cabernet/Semillón/Uva criolla | Si | Moscatel Rosado/Criolla | Si 1978 |
| P16 | Espaldero medio | Malbec/Cabernet | Si | Uva común blanca | Si 1974 |
| P17 | Espaldero | Malbec | No | | Si 2013 |
| P18 | Parral (2)/ Espaldero (4) | Chardonnay/Malbec | Si | Pedro Giménez | Si 1972 |
| P19 | Espaldero (16)/ Parral (9) | Malbec/Cabernet | Si | Uva Mezcla | Si 1970 |
| P20 | Espaldero/ Parral | Malbec/Uva mezcla | No | | Si 2013 |
| P21 | Viña baja | Malbec | No | | Si 1976 |
| P22 | Viña baja (8)/ Espaldero (8) | Malbec | No | | Si 1978 |
| P23 | Viña baja (1,5)/ Espaldero (1,5) | Malbec/Pedro Giménez | No | | No |
| P24 | Espaldero alto | Malbec | No | | Si 1972 |

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas (2013-2014)

Tabla XII. Trabajo familiar en las EAPs vitivinícolas entrevistadas

| Casos | Trabajo | |
|-------|------------------------------|--|
| | Familiar | |
| | ¿Participa de la producción? | |
| | ¿Quiénes? | |
| P1 | Si | Cónyuge |
| P2 | No | |
| P3 | Si | Hermano/Hijo/Tíos |
| P4 | Si | Cónyuge |
| P5 | Si | Cónyuge/Hijos (2)/ Hija (1) |
| P6 | Si | Hermano |
| P7 | No | |
| P8 | Si | Cónyuge/ Hijo |
| P9 | Si | Hijo (1) |
| P10 | No | |
| P11 | Si | Cónyuge/ Hijo (1)/ Hija (1)/ Yerno (1) |
| P12 | Si | Hijos (2)/ Hija (1) |
| P13 | Si | Cónyuge |
| P14 | Si | Hijos (2) |
| P15 | Si | Cónyuge/ Padre |
| P16 | Si | Hijos (3) |
| P17 | Si | Hermanos (2) |
| P18 | No | |
| P19 | Si | Hija (1) |
| P20 | Si | Padre/ Hermano |
| P21 | Si | Hijos (2) |
| P22 | Si | Padre/ Hermano |
| P23 | Si | Hijo (1)/ Nieto (1) |
| P24 | Si | Padre |

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas (2013-2014)

Tabla XIII. Trabajo no familiar permanente según tipo de trabajador en las EAPs vitivinícolas entrevistadas

| Casos | Trabajo | | |
|------------|-------------|---------------------|---|
| | No familiar | | |
| | Permanente | | |
| | Peón rural | Contratista de viña | |
| P1 | Si | - | 1 |
| P2 | No | - | - |
| P3 | No | - | - |
| P4 | Si | 1 | - |
| P5 | Si | 3 | - |
| P6 | No | - | - |
| P7 | Si | 2 | - |
| P8 | Si | 1 | - |
| P9 | No | - | - |
| P10 | Si | - | 1 |
| P11 | No | - | - |
| P12 | Si | 4 | - |
| P13 | Si | 5 | - |
| P14 | Si | 2 | - |
| P15 | Si | 2 | - |
| P16 | Si | 3 | - |
| P17 | Si | 2 | - |
| P18 | Si | - | 1 |
| P19 | Si | - | 1 |
| P20 | No | - | - |
| P21 | No | - | - |
| P22 | Si | 1 | 1 |
| P23 | Si | 1 | - |
| P24 | Si | - | 3 |

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas (2013-2014)

Tabla XIV. Trabajo no familiar transitorio de acuerdo a actividades en las EAPs vitivinícolas entrevistadas

| Casos | Trabajo | | | | | | | | | | |
|-------|-------------|--------------|------|--------------------------|------|-----------|---------------|-------------|-------------------|-------|----------|
| | No familiar | | | | | | | | | | |
| | Transitorio | | | | | | | | | | |
| | Actividades | | | | | | | | | | |
| | Desorillar | Abrir surcos | Atar | Cambiar maderas | Arar | Desbrotar | Limpiar bordo | Despampanar | Cruzar y envolver | Podar | Cosechar |
| P1 | Si | | | | | | | | | | ✓ |
| P2 | No | | | | | | | | | | |
| P3 | Si | ✓ | ✓ | | | | | | | | |
| P4 | Si | | | ✓ | | | | | | | ✓ |
| P5 | Si | | | | ✓ | | | | | | |
| P6 | Si | | | | | ✓ | | | | ✓ | |
| P7 | Si | | | | | | | | | | ✓ |
| P8 | Si | | | ✓ | | | | | | | ✓ |
| P9 | Si | | | | ✓ | ✓ | | | | ✓ | |
| P10 | Si | | | | | | | | | | ✓ |
| P11 | Si | | | ✓ | | | | ✓ | | ✓ | ✓ |
| P12 | Si | | | ✓ | | | | | | ✓ | ✓ |
| P13 | Si | | | | | | | ✓ | | | ✓ |
| P14 | Si | | | ✓ | | | | | | ✓ | ✓ |
| P15 | Si | | | ✓ | | | | | | | ✓ |
| P16 | Si | | | ✓ | | | | | | | ✓ |
| P17 | Si | | | ✓ | | | | | | | ✓ |
| P18 | Si | | | | | | ✓ | | | ✓ | ✓ |
| P19 | Si | | | | | | | | | ✓ | ✓ |
| P20 | Si | | | | | | | | | ✓ | ✓ |
| P21 | Si | | ✓ | ✓ | | ✓ | | | | ✓ | ✓ |
| P22 | Si | | | ✓ | | ✓ | | | | ✓ | |
| P23 | Si | | | ✓ | | | | | ✓ | | ✓ |
| P24 | Si | | | <input type="checkbox"/> | ✓ | | | | | | ✓ |

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas realizadas (2013-2014)