



REVISTA
**ESTUDIOS SOCIALES
CONTEMPORÁNEOS**



Editada por:

Instituto Multidisciplinario de Estudios Sociales Contemporáneos.
Nodo de la Unidad Ejecutora en Red IDEHESI-CONICET
Facultad de Filosofía y Letras
Universidad Nacional de Cuyo

Número 16 - Junio 2017



UNCUYO
UNIVERSIDAD
NACIONAL DE CUYO



FACULTAD DE
FILOSOFÍA Y LETRAS



REVISTA
**ESTUDIOS SOCIALES
CONTEMPORÁNEOS**

ESTUDIOS SOCIALES CONTEMPORÁNEOS

Revista fundada por el Instituto Multidisciplinario de Estudios Sociales Contemporáneos (IMESC), Facultad de Filosofía y Letras (FFyL), Universidad Nacional de Cuyo (UNCuyo). Tiene una periodicidad semestral. Disponible en versión digital.

La revista Estudios Sociales Contemporáneos publica artículos científicos teóricos, metodológicos y de investigación aplicada de carácter inédito, referidos a problemáticas sociales. Se encuentra editada por el Instituto Multidisciplinario de Estudios Sociales Contemporáneos, perteneciente a IDEHESI CONICET y a la Universidad Nacional de Cuyo. El contenido de los artículos y reseñas bibliográficas es responsabilidad exclusiva de los autores.

Esta publicación está incorporada al Sistema Regional Iberoamericano de Información en Línea de Revistas Científicas LATINDEX.

CONTEMPORARY SOCIAL STUDIES

The journal publishes scientific papers of theoretical, methodological and applied research of unpublished nature, relating to social issues. Edited by the Instituto Multidisciplinario de Estudios Sociales Contemporáneos, which belongs to IDEHESI-CONICET and Universidad Nacional de Cuyo, it is an bi annual publication. The journal does not take any responsibility of the articles's contents.

This review is included in the Sistema Regional Iberoamericano de Información en Línea de Revistas Científicas LATINDEX .

Cómo citar artículos de este número:

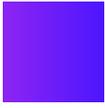
Apellido e iniciales del autor o autores (año de publicación). Título del artículo.

Revista Estudios Sociales Contemporáneos (número de la revista), páginas primera y última del artículo.

Correspondencia y suscripciones a: e-contemporaneos@uncu.edu.ar

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de la tapa, puede ser reproducida, almacenada o transmitida de manera alguna ni por ningún medio, ya sea electrónico, químico, mecánico, óptico, de grabación o de fotocopia, sin permiso previo del editor.

Instituto Multidisciplinario de Estudios Sociales Contemporáneos (IMESC), 5to piso, Facultad de Filosofía y Letras, UNCuyo, Centro Universitario, Parque General San Martín S/N, (M5500JMA), Ciudad de Mendoza, Argentina. Tel. 54 261 4135000 (int. 2241). Mail: e-contemporaneos@uncu.edu.ar



Cuerpo Editorial

Consejo Editorial

Institución Editora

Universidad Nacional de Cuyo. Facultad de Filosofía y Letras. Instituto Multidisciplinario de Estudios Sociales Contemporáneos. El IMESC es el Nodo Mendoza de la Unidad Ejecutora en Red del CONICET (Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, Argentina), Instituto de Estudios Históricos, Económicos, Sociales e Internacionales (IDEHESI)

Director

Masera, Gustavo Alberto - Universidad Nacional de Cuyo. Facultad de Filosofía y Letras. Instituto Multidisciplinario de Estudios Sociales Contemporáneos

Editor Responsable

Jofré, José Luis Director de edición - Universidad Nacional de Cuyo. Facultad de Filosofía y Letras. Instituto Multidisciplinario de Estudios Sociales Contemporáneos

Asistente Editorial

Dominguez, María Ailén - Universidad Nacional de Cuyo. Facultad de Filosofía y Letras. Instituto Multidisciplinario de Estudios Sociales Contemporáneos

Cordinador del Dossier

García, Marcos Jesús. Coordinador del Dossier

Otros miembros del Consejo Editorial

Dalla Torre, Julieta Comité editor - Universidad Nacional de Cuyo. Facultad de Filosofía y Letras. Instituto Multidisciplinario de Estudios Sociales Contemporáneos

Ferreya, Martín Alejandro; Consejero editorial - Universidad Nacional de Cuyo. Facultad de Filosofía y Letras. Instituto Multidisciplinario de Estudios Sociales Contemporáneos

Figallo, Beatriz Comité editor - Pontificia Universidad Católica Argentina

García Garino, Gabriela Comité editor - Universidad Nacional de Cuyo. Facultad de Filosofía y Letras. Instituto Multidisciplinario de Estudios Sociales Contemporáneos

Ghilardi, Matías Comité editor - Universidad Nacional de Cuyo. Facultad de Filosofía y Letras. Instituto Multidisciplinario de Estudios Sociales Contemporáneos

Inda, Graciela Comité editor - Universidad Nacional de Cuyo. Facultad de Filosofía y Letras. Instituto Multidisciplinario de Estudios Sociales Contemporáneos

Insa, Cinthia Comité editor - Universidad Nacional de Cuyo. Facultad de Filosofía y Letras. Instituto Multidisciplinario de Estudios Sociales Contemporáneos

Molina, Eugenia Comité editor - Universidad Nacional de Cuyo. Facultad de Filosofía y Letras. Instituto Multidisciplinario de Estudios Sociales Contemporáneos

Gallardo, Osvaldo; Consejero editorial - Universidad Nacional de Cuyo. Facultad de Filosofía y Letras. Instituto Multidisciplinario de Estudios Sociales Contemporáneos

Comité Científico

Dumont, Gérard François

Consejo Asesor - Université Paris IV Sorbonne

Enriquez, Francisco

Consejo Asesor - Universidad de Costa Rica

Gudiño, María Elina

Consejo Asesor - CONICET (Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas) - Universidad Nacional de Cuyo

Klein, Juan Luis

Consejo Asesor - Université du Québec (Canadá)

Persi, Peris

Consejo Asesor - Università degli Studi di Urbino (Italia)

Rapoport, Mario

Consejo Asesor - Universidad de Buenos Aires

Saborido, Jorge

Consejo Asesor - Universidad de Buenos Aires

Sassone, Susana

Consejo Asesor - Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas

Tcach, César

Consejo Asesor - Universidad Nacional de Córdoba

Villanueva, Ernesto

Consejo Asesor - Universidad Nacional de Quilmes

Equipo Técnico

Evaluadores pares

- **Abraham, Laura** - Facultad de Ciencias Agrarias Universidad Nacional de Cuyo
- **Acosta Reveles, Irma Lorena** - Universidad Autónoma de Zacatecas
- **Aguilar Barceló, José Gabriel** - Universidad Autónoma de Baja California
- **Altschuler, Bárbara** - Universidad Nacional de Quilmes
- **Aspiazu, Eliana** - Universidad Nacional de Mar del Plata, CONICET
- **Borja Bravo, Mercedes** - Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias
- **Caamano Rojo, Eduardo Andres** - Pontificia Universidad Católica de Valparaíso
- **Carrizo Muñoz, Cindy** - Instituto de Investigaciones Socio-Económicas, Universidad Nacional de San Juan
- **Espinoza Prieto, José Roberto** - Universidad Autónoma de Chihuahua, Facultad de Zootecnia y Ecología
- **Frassa, Juliana** - Universidad Nacional de La Plata y Universidad Nacional Arturo Jauretche
- **Filadoro, Ariel** - Universidad de Buenos Aires y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales
- **García, Ariel** - Centro de Estudios Urbanos y Regionales
- **García, Marcos** - Instituto Multidisciplinario de Estudios Sociales Contemporáneos, IDEHESI-CONICET
- **García, Matías** - Universidad Nacional Arturo Jauretche y Universidad Nacional de la Plata, CONICET
- **Haro-Martínez, Alma Angelina** - Trabajadora independiente
- **Hernández, Juan Eduardo** - Trabajador independiente
- **Hernández, Juan Jesús** - Estación Experimental Agropecuaria San Juan del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria
- **Jiménez Figueroa, Andrés** - Universidad de Talca
- **Jofré, José Luis** - Instituto Multidisciplinario de Estudios Sociales Contemporáneos, IDEHESI-CONICET
- **Kottow Keim, Andrea Roberta** - Universidad Andrés Bello
- **Lanzzarini, Andrés** - Universidad Nacional General Sarmiento, CONICET
- **Lugo Morin, Diosey Ramón** - Fondo Verde Internacional.
- **Molina, Eugenia** - Instituto Multidisciplinario de Estudios Sociales Contemporáneos, IDEHESI-CONICET
- **Moscheni, Margarita** - Universidad Nacional de San Juan, CONICET
- **Papí Gálvez, Natalia** - Universidad de Alicante
- **Rodríguez Vázquez, Florencia** - Instituto de Ciencias Humanas, Sociales y Ambientales, CONICET
- **Salgado Rodríguez, Bernardo** - Universidad Federal del Rio de Janeiro, CLACSO

Diseñador:

Nicolás Gombau

Universidad Nacional de Cuyo - Facultad de Artes y Diseño

Autoridades

Rector de la Universidad Nacional de Cuyo

Pizzi, Daniel

Vicerrector de la Universidad Nacional de Cuyo

Barón, Jorge

Decano de la Facultad de Filosofía y Letras

Cueto, Adolfo Omar

Vicedecano de la Facultad de Filosofía y Letras

Zonana, Víctor Gustavo

Secretario de Ciencia, Técnica y Posgrado

Mikkan, Raúl Alejandro

Director a/c del Instituto Multidisciplinario de Estudios Sociales Contemporáneos

Masera, Gustavo Alberto

Directora del Instituto de Estudios Históricos, Económicos, Sociales e Internacionales (CONICET)

Figallo, Beatriz

Indice

Presentación:	Por Marcos Jesús García	9
Dossier:		13
	Vitivinicultura en Mendoza: de Giol a Fecovita Por Natalia Estefanía Palazzolo	14
	La “nueva vitivinicultura” en la provincia de Mendoza. Un análisis cuantitativo de su crecimiento durante la última década del siglo XX Por Guillermo Neiman	40
	Las relaciones intra-capital en la vitivinicultura mendocina. Asimetrías y agentes líderes. Por Marcos Jesús García y Esteban Hernán Giménez Farruggia	60
	Asimetrías y fronteras sociales en la configuración de la vitivinicultura mendocina Por Bárbara Altschuler	81
	Baja California, México: Puerta norte del vino latinoamericano. Retos y Oportunidades socioambientales Por Marvin Addiel Góngora Rosado	109
	¿Cómo resisten los actores dominados en la vitivinicultura? Pequeños productores y asalariados en Champaña, Francia Por Ariel Sevilla y Benoît Verdier	131
Artículos Libres:		152
	Competencia salarial desleal y el (Re)Diseño de la globalización Por Guillermo Celso Oglietti	153
	Maternidad, familia y trabajo. Reflexiones desde la teoría feminista Por María Laura Giallorenzi	169
Reseña		186
	Nadell, Pamela S and Kate Haulman (Eds.) Making Women’s Histories. Beyond National Perspectives, New York University Press. 2013 Por María Gabriela Vásquez y Carla Andrea Riggio	187
Instrucciones a los autores		191



REVISTA
**ESTUDIOS SOCIALES
CONTEMPORÁNEOS**

ISSN 1850-6747

Presentación

Por **Marcos Jesús García**

A escala global la producción vitivinícola ha experimentado numerosos cambios, como parte de ese proceso iniciado a fines del siglo pasado el vino ha dejado de ser un producto de primera necesidad a ser un producto de consumo esporádico. Ello ha supuesto una modificación en las estructuras de la oferta y la demanda de vino a nivel internacional.

Por el lado de la oferta advertimos el avance de los países del Nuevo Mundo Vitivinícola que pasan a ganar terreno en el comercio internacional en desmedro de los tradicionales productores de Europa Meridional. A su vez, por el lado de la demanda el retroceso del consumo per cápita en aquellos países de larga tradición de consumo fue acompañado por el surgimiento de mercados emergentes promisorios como son China, Rusia o Brasil y el aumento del consumo de vino en otros como son Estados Unidos o Suecia.

En el marco de esta reconfiguración del mercado mundial, nuestro interés se enfoca en el entramado de actores que subyacen a estos intercambios, posicionándonos en la esfera de la producción. Lo que conlleva adentrarse en un entramado de agentes socio- económicos, recabar en la distribución y reparto de los excedentes como en probables conflictos y asimetrías que en cada complejo productivo tienen lugar. En el ámbito de cada sistema de relaciones input- output podemos identificar diferentes posiciones estructurales y agentes con dotaciones de recursos económicos, políticos y culturales que utilizan en pos de la defensa de sus intereses.

En consecuencia, existen conformaciones heterogéneas de cada complejo productivo, en fin escenarios en los que se dan los procesos de valorización del capital. En el caso de la vitivinicultura podemos distinguir, por ejemplo, modelos más orientados hacia la producción masiva, otros con preponderancia de la calidad y aquellos asentados en las denominaciones de origen controladas. También puede variar el grado de poder de cada uno de los agentes y/o eslabones, dependiendo de factores como la concentración económica, la transnacionalización del capital o los protocolos que los agentes monopsónicos pueden exigir hacia debajo de la cadena de valor.

Con el propósito de intentar dar elementos para precisar las diferentes especificidades de los complejos vitivinícolas en este dossier de vitivinicultura de la Revista de Estudios Sociales Contemporáneos hemos buscado presentar un conjunto de artículos que estudien diferentes escenarios y realidades. Gran parte de ellos estarán abocados a analizar al complejo vitivinícola mendocino. Asimismo, hay dos artículos referidos al ámbito internacional, los mismos pueden contribuir a repensar aspectos de nuestro modelo vitivinícola o de lo que éste implica para el desarrollo regional.

En primer término, Natalia Palazzolo escribe sobre la privatización de Bodegas y Viñedos Giol en el marco de las reformas neoliberales que tuvieron lugar durante el apogeo del modelo de valorización financiera. La particularidad de esta privatización quedó dada por la participación otorgada a los productores en el manejo de la nueva organización bajo un esquema de tipo cooperativo conformándose, así, uno de los más grandes grupos cooperativos del mundo.

Guillermo Neiman detalla las transformaciones que en el complejo vitivinícola mendocino tuvieron lugar hacia fines del siglo XX, teniendo en cuenta las implicancias estructurales, productivas y tecnológicas que supuso la transición hacia un modelo orientado hacia la producción de uvas y de vinos de “calidad”.

Por su parte, Marcos García y Hernán Giménez hacen foco en las relaciones capital-capital durante la posconvertibilidad en el complejo vitivinícola en Mendoza. Buscando observar las

dinámicas diferenciales de reproducción de los agentes vinculados a la pequeña burguesía y a los diferentes estratos de la burguesía vitivinícola.

En lo que respecta a la vitivinicultura de la provincia el último artículo será el de Bárbara Altschuler que, a partir de un abordaje conjunto desde la antropología y la sociología, busca analizar la nueva configuración de relaciones y campo de fuerzas que se entreteje entre actores y territorios en el contexto del proceso de globalización y reconversión vitivinícola.

Aquí cerraremos el espacio dedicado al complejo vitivinícola argentino, cuyo territorio de análisis privilegiado nuestro fue la provincia de Mendoza. Provincia identificada históricamente con la actividad en Argentina, pese a conservar esa preminencia desde hace unas décadas la vitivinicultura se ha expandido a zonas tan diversas como el Alto Valle de Río Negro, los Valles Calchaquíes o las Sierras Cordobesas.

Expansión espacial de la vitivinicultura que también advertimos en el seno de la vitivinicultura mundial. Dado que desde los países de Europa Meridional (siendo los principales España, Italia y Francia) se ha difundido hacia nuevas latitudes, expandiéndose en formaciones sociales como Estados Unidos, Australia o Sudáfrica. Escisión que desde los ámbitos especializados ha determinado la delimitación entre el Viejo y el Nuevo Mundo Vitivinícola.

Al interior de este Nuevo Mundo Vitivinícola podemos encontrar al noroeste de México, a la región de Baja California. Precisamente Marvin Góngora Rosado se centra en el análisis de la sustentabilidad ambiental de la vitivinicultura mexicana, buscando las posibilidades de un desarrollo de la actividad que sea, a la vez, sustentable y competitivo.

También en el plano internacional, ahora del lado del Viejo Mundo, incluimos un artículo de Ariel Sevilla y Benoît Verdier que busca describir y analizar las formas políticas de resistencia de pequeños productores y de los asalariados de bodegas y viñedos. Formas políticas de resistencia que no sólo incluyen el enfrentamiento directo, sino formas que los autores denominan como disimulación.

Además de los artículos del dossier, incluimos dos artículos libres. Guillermo Celso Oglietti contribuye con un documento donde analizar la realidad internacional de la economía globalizada poniendo en discusión la asimetría generada en este proceso. Principalmente, Oglietti se centra en la competencia salarial desleal, llamando la atención sobre la incapacidad de las instituciones regulatorias, sindicatos y ministerios de trabajo, para hacer frente a las exigencias empresariales de mayor competitividad.

Por su parte, María Laura Giallorenzi comparte un recorrido teórico con el propósito de repensar la construcción de la maternidad y la familia a partir del siglo XIX alrededor del tópico del trabajo en el capitalismo de dicho periodo. Así, “Maternidad, familia y trabajo. Reflexiones desde la teoría feminista” visibiliza algunos procesos históricos que, desde las teorías feministas, permiten ver la relación indisoluble entre la producción social de la maternidad, la familia y el capitalismo contemporáneo.

Finalmente, Gabriela Vázquez y Carla Riggio comparten una reseña del libro compilado por Pamela Nadell y Kate Haulman “Making Women’s Histories”. La misma ubica el texto analizado

dentro del panorama actual de la producción en torno a los estudios de género, remarcando como originalidad de la compilación analizada el enfoque transnacional que pretende adoptar.

Esta reseña nos permite acercar al público de Estudios Sociales Contemporáneos una obra compleja, en idioma inglés y publicada por una editorial norteamericana, lo que hacen más dificultosa su circulación. Sobre todo, entre investigadores que les puede servir la referencia de la obra reseñada para sus trabajos por algún tipo de vinculación temática o por interés general.

Marcos Jesús García
Coordinador del Dossier N° 16



— R E V I S T A —
**ESTUDIOS SOCIALES
CONTEMPORÁNEOS**

ISSN 1850-6747

Dossier



— R E V I S T A —
**ESTUDIOS SOCIALES
CONTEMPORÁNEOS**

ISSN 1850-6747

Vitivinicultura en Mendoza: de Giol a Fecovita¹

Wine industry in Mendoza: of Giol to Fecovita

Natalia Estefanía Palazzolo

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales
nepalazzolo@gmail.com

Enviado: 26/01/2017- Aceptado: 12/04/2017

¹ Artículo procedente de investigación financiada: “Las privatizaciones en Mendoza: Análisis de la privatización de Bodegas y Viñedos Giol y sus consecuencias para la provincia. Una mirada desde la óptica de la Escuela de la Regulación”.

“

Natalia Estefanía Palazzolo :“Vitivinicultura en Mendoza: de Giol a Fecovita” en Revista de Estudios Sociales Contemporáneos n° 16, IMESC-IDEHESI/Conicet, Universidad Nacional De Cuyo, 2017, pp. 14-40

Resumen

Este artículo analiza la privatización de Bodegas y Viñedos Giol, estatizada en respuesta a requerimientos del sector de viñateros durante el período de Sustitución de Importaciones en Mendoza, y su posterior adquisición a fines de la década de los ochenta por una recientemente constituida cooperativa de segundo grado para esa época: Federación de Cooperativas vitivinícolas (FeCoVita). El objetivo general es dilucidar si se trató de una privatización social, si se cumplieron los objetivos propuestos a la hora de privatizarla y si puede ser catalogada de transparente, como la presentaron los funcionarios intervinientes en su enajenación.

Esta artículo aporta elementos para vislumbrar el auge y ocaso de “la bodega más grande del mundo” y sus implicancias para el circuito productivo vitivinícola en Mendoza.

Palabras claves: Viticultura, neoliberalismo, privatizaciones, concentración

Abstract

This article analyses privatization of Giol Bodega, which was nationalized in response to the requirements of winemakers sector during the period of Import Substitution in the province, and its subsequent acquisition in the latest 1980s by a recently formed second degree cooperative: FeCoVita. The general objective is to determine if it was a social privatization, if the objectives proposed at the time of privatization were met and if it can be classified as transparent, as was presented by the officials involved in its privatization.

This article analyses the rise and decline of “the biggest winery in the world” and its implications upon the Mendoza wine industry.

Keywords: Viticulture, neoliberalism, privatization, concentration

1. Introducción

En las últimas décadas del Siglo XX y primeras del Siglo XXI, las economías regionales sufrieron en Argentina grandes transformaciones debido al régimen de acumulación rentístico-financiero impuesto a nivel internacional. Entre estos cambios, la vitivinicultura en Argentina constituye uno de los casos más notorios entre los procesos de reestructuración productiva, tanto en sus actividades industriales como agrícolas, cambiando el estilo de desarrollo de la economía mendocina.

En este contexto tuvo lugar la privatización de Bodegas y Viñedos Giol, hacia fines de los ochenta durante la gobernación en la provincia de Mendoza de José Octavio Bordón. Esta mega empresa provincial cumplía un papel importante en el sostenimiento de la producción, fraccionamiento y comercialización vitivinícola durante su gestión estatal, a tal punto que llegó a ser en una época la bodega más grande del mundo.

Al ser adquirida la unidad de fraccionamiento y comercialización de dicha bodega por una cooperativa de segundo grado de reciente constitución para esos años, FeCoVita, su enajenación fue catalogada como "social". Asimismo, se manifestó que los objetivos fundamentales de la venta fueron (diario Los Andes, 27/06/1990; diario Los Andes, 03/12/1990):

1. Evitar que la empresa siga siendo un lastre para el erario público provincial;
2. Evitar la concentración de la industria;
3. Favorecer al sector de los pequeños y medianos productores que trabajaban con Giol;
4. Resguardo de los derechos adquiridos por los trabajadores.

El presente artículo tiene como objetivo general analizar si la venta de Giol constituyó una privatización social, determinar si la venta puede ser catalogada de exitosa por el cumplimiento de los objetivos propuestos y de transparente, como manifestaron los funcionarios intervinientes en la venta (diario Los Andes: "*Sancho: la privatización de Giol ha sido transparente*", 06/07/1990).

Metodológicamente, se utilizaron fuentes secundarias, a través de una búsqueda en diarios mendocinos y bibliografía de referencia, como así también entrevistas en profundidad a actores seleccionados.

A modo de hipótesis puede afirmarse que si bien la empresa poseía problemas financieros de importancia, el objetivo fundamental de su privatización fue eliminar a un actor incompatible con el nuevo régimen de acumulación rentístico-financiero que se estaba imponiendo y que a pesar del régimen de propiedad cooperativo de FeCoVita, en la actualidad éste no se condice con su comportamiento real, similar al de la fracción del capital más concentrado y excluyente.

Para el desarrollo se recurrirá a aportes de la Escuela Francesa de la Regulación, que por razones de espacio no pueden desarrollarse en profundidad, pero se remite al lector interesado a las obras de Boyer (1989, 2007), Saillard (1989) y Aglietta (1991) citadas en bibliografía.

2. Bodegas y Viñedos Giol: auge y caída de la empresa de los mendocinos

2.1. Los comienzos de una gran bodega

Alrededor del año 1897 Juan Giol y Bautista Gargantini, se asociaron y construyeron la bodega que elaboró sus primeros vinos hacia 1898: “La Colina de Oro” ubicada en General Gutiérrez, Maipú, ocupando 260 hectáreas, favoreciendo el desarrollo urbanístico y la valorización de las tierras a su alrededor (Girini, 2007).

Se consideró a esta bodega como “nacida gigante”: producía cerca de 50.000 hl en esos años, una de las más grandes del mundo.

El emprendimiento siguió creciendo y en pleno apogeo de la empresa, en 1911, Bautista Gargantini decidió retirarse de la sociedad y regresar a Italia.

Juan Giol crea entonces “Bodegas y Viñedos Giol S.A.”. Es aquí cuando se registró la marca de vino Cabeza de Toro. Giol, para poder comercializar sus vinos haciendo uso del ferrocarril, buscó apoyo financiero asociándose con el Banco Crédito Español, constituyendo una Sociedad Anónima (diario Los Andes, 03/12/1990, p.15). Es en este momento cuando Juan Giol pensó en una obra inédita: la construcción de un vinoducto aéreo de 1700 metros, el primero en el mundo, para unir esta bodega con la recientemente adquirida “El Progreso” y que contaba con la ventaja de tener desvío propio de ferrocarril (Beguetti y otros, 1996).

En el año 1915, Giol decidió volver a Italia y vendió su parte al Banco de Crédito Español. Éste amplió ambas bodegas, plantó viñedos y abrió nuevas sucursales como las de Palermo, Junín, Mar del Plata, Bahía Blanca, Rosario, Santa Fe, Barranqueras (Chaco), Córdoba y Tucumán. Estas sucursales estaban dedicadas exclusivamente al fraccionamiento y comercialización de los productos (Diario Los Andes, 03/12/1990 p.15).

Hacia la década de 40, Giol se constituyó en una de las tres bodegas más importantes, controlando aproximadamente el 50% del mercado vitivinícola. Las otras bodegas en cuestión eran la bodega Arizu y la bodega El Globo, ambas pertenecientes a capitales ingleses (Fabre, 2005:11).

Esta primera etapa de la Bodega se corresponde con los rasgos centrales de la fase de gestación del complejo vitivinícola, caracterizada por una fuerte presencia de inmigrantes y participación del capital inglés en los resortes fundamentales de la economía (tierra, capital y finanzas).

2.2. La compra del paquete accionario por la provincia

No obstante el crecimiento, hacia 1954 la empresa atravesaba una difícil situación financiera debido a las cíclicas crisis de la vitivinicultura y al próximo vencimiento de una deuda que mantenía con el Instituto Movilizador de Inversiones Bancarias, dependiente del Banco Central¹. Una de las causas de este endeudamiento fue el desfase financiero que le imponía el mante-

¹ La empresa contaba con el financiamiento del Banco Español pero con la nacionalización de los depósitos bancarios realizada por el Gobierno de Juan Perón, el titular del crédito pasó a ser el Banco Central (Olguín en Girini, 2007:10).

nimiento de una gran estructura que solo podía funcionar a la mitad de su capacidad debido al cupo de fraccionamiento que establecía el régimen de ordenamiento vigente y que le otorgaba a Giol una cuota anual de 480.000 hectolitros cuando su capacidad real era de 900.000 hectolitros (Olguín en Girini, 2007:10).

Ante la imposibilidad de pago y considerando que el gobierno tenía la intención de intervenir en el mercado de vinos, el gobernador mendocino Carlos Evans decidió en 1954 que la provincia comprara el paquete accionario para hacerse de una herramienta capaz de regular la vitivinicultura mendocina, proteger a los pequeños y medianos productores, ya sea comprándoles su uva o poniendo a su disposición la infraestructura de elaboración y comercialización así como también propender a su integración y a la formación de cooperativas.

El 30 de abril de 1954, el gobierno provincial decidió por Ley N° 2301 adquirir las acciones de la bodega al Banco Español del Río de la Plata convirtiéndose en el accionista mayoritario.

Diez años después, el 12 de diciembre de 1964, se promulgó la ley provincial N° 3137, que dispuso el funcionamiento de Giol como empresa estatal, cercenando así toda posibilidad de integración del sector privado. De esta forma, Giol se transforma, con la compra de las acciones restantes, en empresa del Estado y adquiere la función de regular la vitivinicultura de Mendoza durante la gobernación de Francisco Gabrielli.

En la ley se enumeran los objetivos fundamentales, entre los cuales se destaca (Ley 3137/64 Art.3):

- a)- Cumplir la función reguladora de nuestra industria vitivinícola.
- b)- La explotación de la industria vitivinícola y olivícola en todas sus formas y aspectos, procurando la obtención de precios remunerativos para productores y elaboradores, especialmente los de menor capacidad económica que siempre tendrían prioridad en sus ofertas.
- c)- El comercio de exportación e importación de vinos y demás productos derivados de la uva.

De esta forma, la intención del Estado al comprar Bodegas y Viñedos Giol era orientar la actividad de la industria vitivinícola y ofrecer una infraestructura al servicio exclusivo de las necesidades e intereses de los productores que no poseían medios propios de elaboración ni estructura para la comercialización de sus productos.

El patrimonio de Giol era enorme. Comprendía tres fincas; tres bodegas -Maipú, San Rafael y General Alvear-; una planta de elaboración y concentración de mostos; una para el procesamiento de frutas y hortalizas "La Colina" con su propia procesadora de hojalata; y dieciséis plantas de fraccionamiento: tres en Mendoza, dos en Santa Fe, cinco en Buenos Aires y seis más en otras provincias: Córdoba, Tucumán, Chaco y Santiago del Estero. Además era dueña del 51% de Provica, una empresa vitivinícola argentino-colombiana y la conocida enoteca del barrio Cívico. Además, para su funcionamiento alquilaba unas 40 bodegas de la provincia, ampliando así su capacidad de molienda y generando un efecto económico multiplicador, dando trabajo a más de

3.500 mendocinos (Pavese, 1997).

En 1974, esta bodega provincial, sobre la base de estimaciones de déficit de almacenamiento, inició una política de construcción de vasija vinaria, pasando de una capacidad de 800.000 a 4.000.000 de hectolitros, lo que le permitiría controlar el 40% del mercado mendocino, constituyéndose en la empresa con mayor capacidad de vasija en el mundo, de ahí el mote de “la bodega más grande del mundo” (Mateu en Girini, 2007:12).

Vemos como esta nueva etapa de Giol, la estatal, se corresponde con la fase de maduración del complejo vitivinícola, caracterizado principalmente por la orientación mercadointernista de la producción, gran consumo de vino de mesa y fuerte intervencionismo estatal enmarcado en el patrón de acumulación por sustitución de importaciones.

Entre las regulaciones más importantes podemos mencionar la ley de Vinos N° 14.878/59 creadora del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), la estatización de Giol antes mencionada y la creación de la Corporación Agrovitícola Industrial y Comercial (Cavic) en la provincia de San Juan por ley Provincial N° 3.019/66, que como mencionan Lirussi y Moscheni (2009):

(...) tuvo como objetivo inicial la defensa de los pequeños y medianos viñateros, cumpliendo un rol importantísimo en la regulación del mercado vitivinícola al manejar el precio de la uva y el vino (Videla, 1984:318), especialmente durante las décadas del '60 y el '70, años de máximo esplendor para la corporación. La compra de uva por parte de la corporación a los viñateros, obligó a los bodegueros a ajustar previamente las condiciones de compra y constituyó una herramienta de intervención altamente eficaz en la normalización del precio. Asimismo, promovió la reconversión del mercado vitícola tradicional y la regularización de los precios (p.52).

A fin de evaluar su rentabilidad, en virtud del análisis de los balances y registros contables de la empresa, podemos decir que en los ejercicios que van desde 1966 a 1989, no hay uniformidad (Beguetti y otros, 1996). Hay gran variabilidad en los pasivos, lo cual dependió ampliamente de la coyuntura y los precios.

En los momentos de crisis y caídas en los precios, Giol salía a comprar uva y vino en el mercado de traslado por encima de sus necesidades, lo cual generaba acumulación de stocks que influían en la situación financiera de la empresa. Por el contrario, en los años en que el precio del vino aumentaba, fundamentalmente por el escaso volumen de producción, no poseía problemas de liquidez y podía autofinanciar sus pasivos corrientes sin endeudamiento.

Durante los años 1979/1982 el sector atraviesa una dura crisis, lo cual se refleja en los estados contables a través de una notoria disminución de su liquidez. Las deudas pasaron a tener un gran peso dentro de la estructura patrimonial, llegando al año 1981 a representar el 88.53% del pasivo más el patrimonio neto (Beguetti y otros, 1996)

De allí en más, el endeudamiento fue incrementándose. El crecimiento mensual de la deuda desde el 31/08/1985 al 31/08/1987, fue de 500 mil dólares por mes. En los últimos cuatro meses de 1987, la deuda creció a un promedio de 977 mil dólares mensuales (Diario Los Andes 03/12/1990, p.15).

Giol, antes de ser privatizada recibió muchas críticas respecto de su rol orientador en el mercado de uvas y vino. Se decía que nunca reguló el mercado vitivinícola. Sin embargo cabe destacar que en un estudio realizado en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo (Pérez y Camiolo, 1979), en el cual, tomando como referencia cinco años (1974/79) y mediante una fórmula se verificó que para que Giol pudiera modificar en un 1% el precio del vino, debía modificar en un 26% la cantidad ofrecida al mercado, mientras que para modificar en un 1% el precio de la uva, debía modificar su demanda de una sólo en un 2%. Lo que demuestra que Giol tenía un marcado papel orientador, al menos en el mercado de uva.

2.3. Situación financiera de Giol hacia la década del 80`

Durante años, Giol subsidió a pequeños y medianos viñateros comprando a precios de protección y vendiendo a precios de mercado, con la financiación de los bancos de Mendoza y Previsión Social.

Una posible causa del endeudamiento en sólo cuatro meses de 1987 fue la decisión de encarar un ambicioso proceso de elaboración de vinos y conservas de productos frutihortícolas que quedó en la historia como uno de los más importantes de la empresa. Y también hubo un operativo de compra de vinos de terceros, por 2 millones de hectolitros. Sin embargo, hubo operaciones controvertidas en los años previos a la privatización, en donde la empresa perdió mucho dinero, como los negociados con Blas Martínez García (Los Andes 18/8/1989, p. 4) y las estafas con la empresa frutihortícola de Giol "La Colina" (Los Andes 18/8/1989, p. 4; Los Andes, 25/4/1990, p.5), que por razones de espacio no se podrán profundizar.

El endeudamiento creciente con los bancos oficiales, fue el argumento que más se instaló en los discursos privatistas. Lo lanzaron al ruedo y lo repitieron incansablemente los medios de comunicación (Los Andes 27/06/90: "*Giol privatizada, ¿cumplirá su función?*"; Los Andes 6/07/1990: "*Sancho: la privatización de Giol ha sido transparente*").

2.4. El plan adoptado para la reestructuración de la empresa

En diciembre de 1987, asume como presidente de Bodegas y Viñedos Giol designado por el gobernador electo José Octavio Bordón, el Ingeniero Eduardo Ramón Sancho, quien hasta ese momento se había desempeñado como presidente de la cooperativa de segundo grado FeCoVi-ta, que fue inscripta, de acuerdo al registro del Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES), el 23 de Noviembre de 1981.

En una nota publicada en el diario Los Andes con motivo de la asunción de Sancho, se resalta el discurso que dio el Gobernador Bordón en relación a Giol: "*A nosotros no nos asusta desregular, no nos asusta descentralizar, no nos asusta privatizar. Pero no estamos dispuestos a desregular ni a desestatizar para entregar lo que es del pueblo a la voracidad de grupos minoritarios que viven de la especulación y que viven atados al centralismo*" (Los Andes, 15/12/87, p.5)

En ese contexto, comenzó a penetrar con gran fuerza el modelo de acumulación rentístico-financiero, y con ello las voces a favor de la desestatización de la economía y el retiro del Estado de actividades productivas y empresarias. Lo expuesto por Bordón transcrito en el párrafo precedente es un claro ejemplo de ello.

Como en las sucesivas privatizaciones que luego vendrían en la Argentina, el creciente deterioro financiero fue el argumento principal utilizado para que el gobierno provincial decidiera la privatización de Bodegas y Viñedos Giol en el año 1988.

Antes del traspaso al sector privado se reestructuró la empresa para mejorar su situación económico-financiera y también brindar una alternativa a los productores que elaboraban vino en la empresa.

Se buscó evitar la concentración de la industria, sin dejar de lado los objetivos que impulsaron su creación, principalmente el de formar cooperativas de productores (Los Andes 03/12/1990, p.15).

Las razones para privatizar fueron: la necesidad de eliminar deudas y el aumento de la eficiencia de la economía, ya que según Pozzoli, Sancho, Iannizzoto y Godoy (1992): *“la experiencia nos ha demostrado que el dinamismo y la adaptabilidad en las empresas privadas son siempre mayores que en las públicas y obtienen resultados mejores”* (p. 3). Existe entonces un trasfondo ideológico que pretendió privatizar no sólo por la situación financiera de la empresa, sino por la concepción de que el mercado es más eficiente y mejor asignador de recursos que el Estado, en consonancia con el patrón de acumulación rentístico-financiero dominante.

A fin de alcanzar el objetivo final de privatizar la mayor parte de la estructura de Giol, se emprendieron una serie de acciones:

a)- Publicidad de la situación de Giol, su déficit y endeudamiento para lograr el apoyo y aprobación de la población para privatizar un emblema de los mendocinos.

b)- Reestructuración de Giol: división en ocho unidades según las actividades económicas, con el fin de definir cuales se transferirían al sector privado y cuáles no. Dicha reestructuración tuvo su normativa en el decreto 2247/88 que apoyó el programa de integración de productores y elaboradores en Giol y el 3345/88 que estableció el programa de reestructuración de Giol, como puede verse en el Cuadro N° 1, gráfico N° 1 y 2.

Unidades funcionales	Síntesis decreto 3345/88	Patrimonio
Regulación	Conservará personal, bodegas e instalaciones necesarias para cumplir su función de regulador del precio del vino en el mercado de traslado.	Vasija vinaria y bodega Maipú (con planta tipificación de vinos) e infraestructura administrativa.
Elaboración	No elaborará vino en vendimia 1989. Promoverá la integración de productores.	Dos Bodegas (San Rafael y Gral. Alvear) con sus plantas de fraccionamiento.
Fraccionamiento y comercialización	El directorio procederá dentro de 150 a licitar para transferir esta unidad al sector privado.	Casa Matriz, 14 sucursales y planta de fraccionamiento
Elaboración y exportación de mostos	Permanecerá en el ámbito estatal. Se preverá la progresiva incorporación de pequeños exportadores para ordenar la colocación de la producción exportable.	Planta elaboradora de mostos e infraestructura comercial y administrativa.
La Colina	Separación administrativa, financiera y comercial de la estructura de Giol. Luego, traspaso al sector privado por licitación.	Planta procesadora frutihortícola, planta de hojalata y marcas.
Destilería	Llamado a licitación para vender o alquilar esta unidad.	Destilería para la elaboración de alcoholes vegetales.
Explotación Rural	Pasará al sector privado	Cinco fincas.
Resto	Otros bienes que no formaban parte de ninguna de las unidades funcionales y cuyo destino no fue decidido por este decreto, sino por el Directorio.	Enoteca. Participación en Provica. Inmuebles varios.

Cuadro N° 1:

Destino de las Unidades funcionales de la Bodega Giol y su patrimonio

Fuente: elaboración propia en base al decreto 3345/88 y datos proporcionados por Juri y Zapata, 1989.

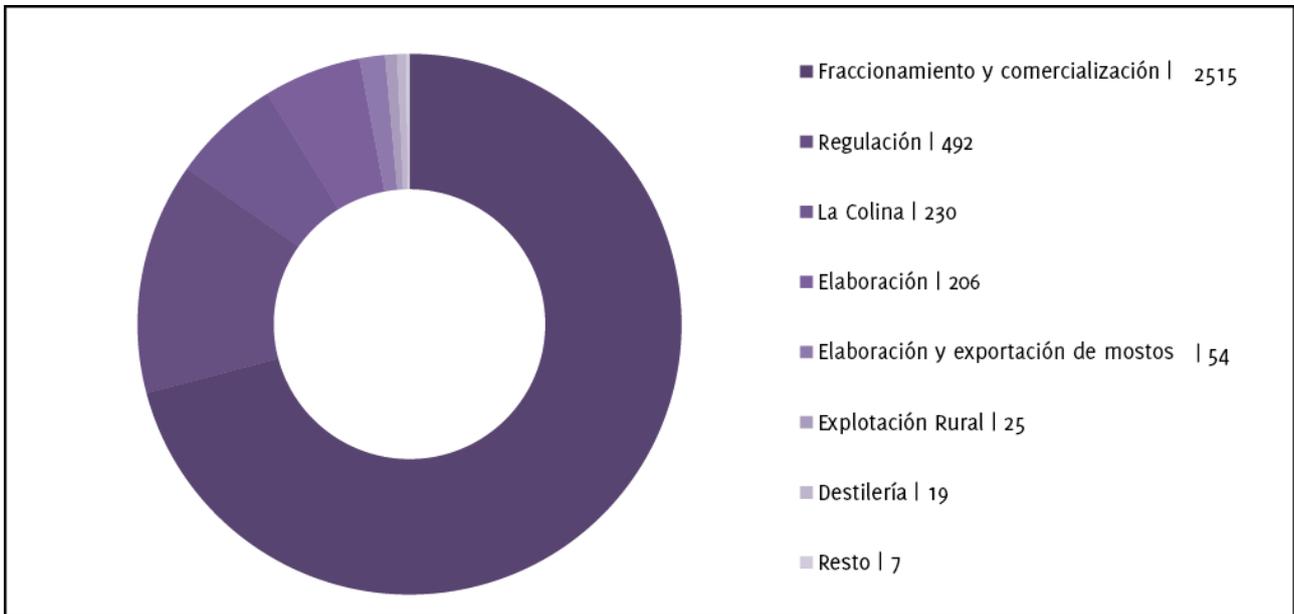


Gráfico N° 1: Cantidad de empleados por unidad funcional pre re-dimensionamiento **Fuente:** elaboración propia en base al decreto 3345/88 y datos proporcionados por Juri y Zapata, 1989.

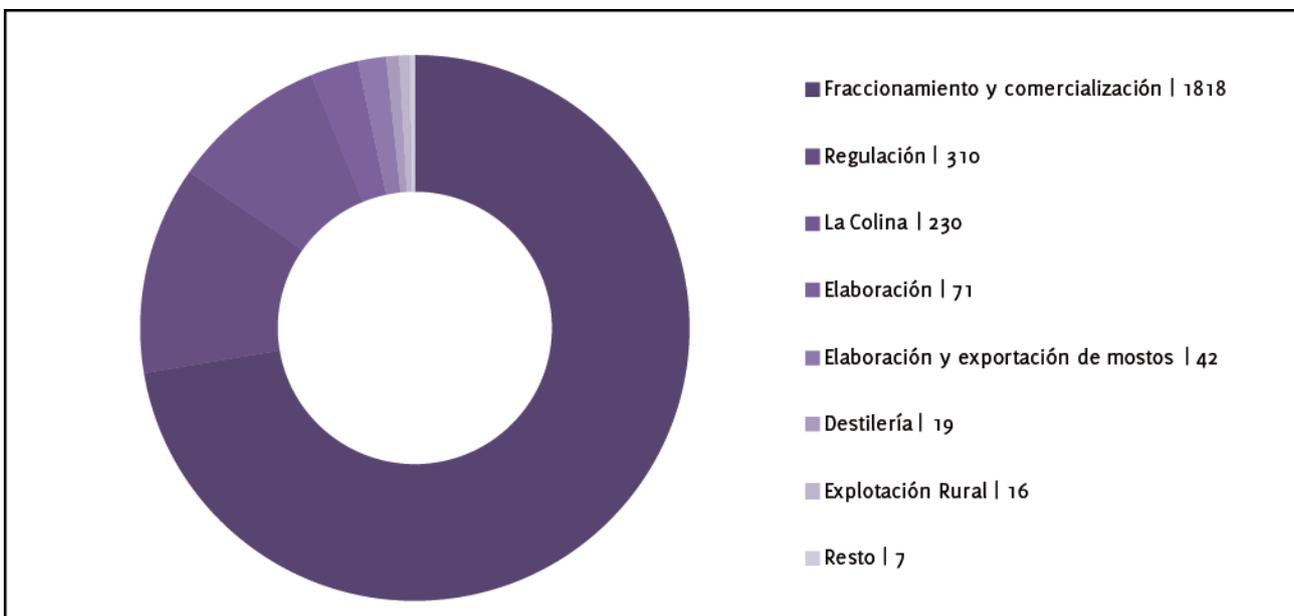


Gráfico N°2 Cantidad de empleados por unidad funcional pos re-dimensionamiento **Fuente:** elaboración propia en base al decreto 3345/88 y datos proporcionados por Juri y Zapata, 1989.

Se decidió privatizar casa matriz y 14 sucursales, la planta frutihortícola, las marcas, la destilería y 5 fincas, aplicando procesos de despido y reducción del personal como con las posteriores privatizaciones de empresas públicas en la Argentina durante la década de los noventa.

2.5. El redimensionamiento de la planta de personal

Esta tarea comenzó en julio de 1988 y terminó el 31 de agosto de 1988. Existieron 3 sistemas según Juri y Zapata (1989):

- 1)- Retiro voluntario: se ofrecía a los que optaran por retirarse de la empresa una parte de la indemnización por despido que les correspondía según la Ley de Contrato de Trabajo.
- 2)- Jubilación anticipada: a aquellos que se encontraban a menos de 5 años de jubilarse, recibiendo una indemnización en compensación por el menor monto de haberes jubilatorios que les correspondía.
- 3)- Sistema de garantía de trabajo: el empleado tenía dos alternativas, ser reubicado en la administración pública provincial o ser indemnizado por cualquiera de los dos métodos anteriores.

Concepto	Cantidad	Porcentaje
Personal al 31/12/87	3548	100
Personal al 15/05/89	2439	68.7

Cuadro N°2: Cantidad de empleados pre y pos redimensionamiento Fuente: elaboración propia en base a los datos obtenidos en Juri y Zapata, 1989.

El cuadro N° 2 y gráfico N°3 ilustra lo expuesto.

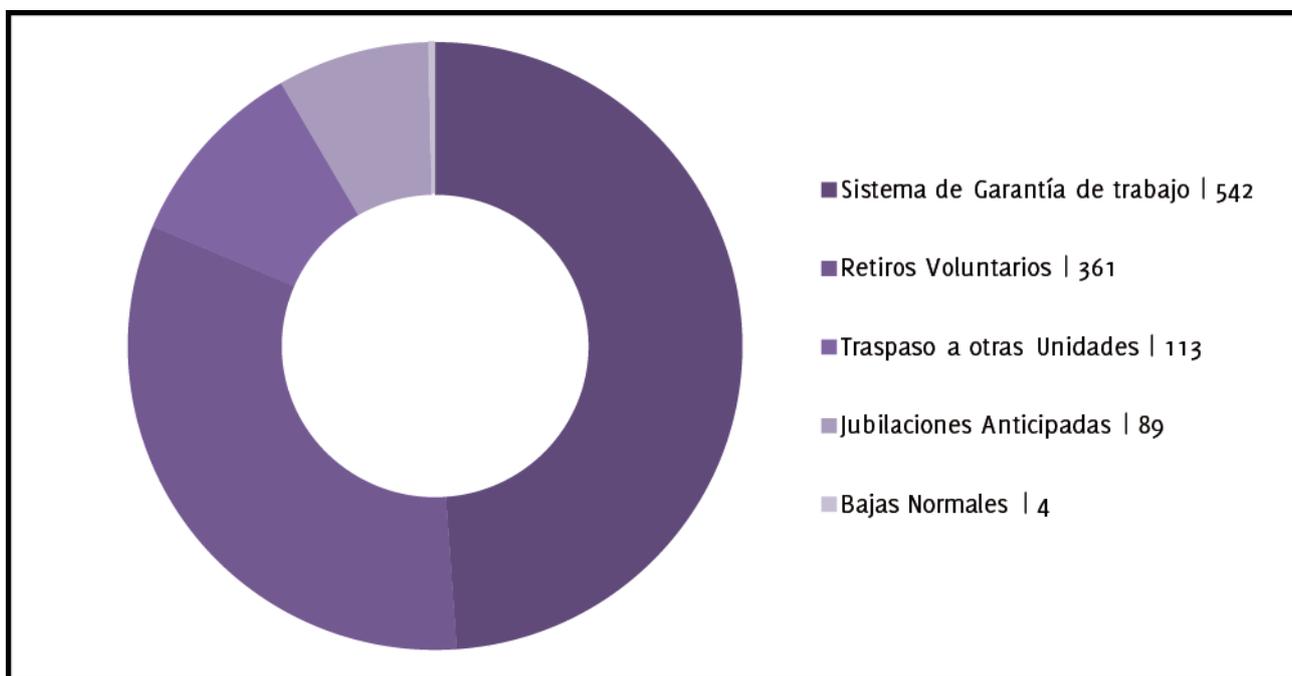


Gráfico N° 3: Cantidad y porcentaje de empleados por concepto de retiro Fuente: elaboración propia en base a los datos obtenidos en Juri y Zapata, 1989.

Relativo a este proceso de despidos, Sancho expresó (Diario Los Andes 27/06/1990):

“Esta experiencia muestra que en el proceso de privatización de empresas públicas, cuando se toman decisiones firmes, acompañadas de métodos elaborados en base a planificaciones consistentes, los problemas laborales no son un impedimento” (p.5).

2.6 Unidad La colina

Esta unidad fue separada de la dirección de Giol, por lo tanto se manejó independientemente su situación financiera y comercial, lo cual demostró que esta unidad era rentable.

Una nota publicada en Diario Los Andes el 24/02/90 titulada *“Tecnología de avanzada en La Colina. Ayer inauguraron la nueva planta de envases de hojalata”*, resalta los dichos del presidente de Giol, Eduardo Sancho, en el día de la inauguración de una máquina hojalatera en “La Colina”:

Esta moderna maquinaria que se encuentra hoy en funcionamiento significa hoy un gran aporte a la comunidad y cumple con el objetivo de poner a la misma a la vanguardia en la producción de envases de hojalata en el país”. Agrega: “Además debemos sumarle el hecho de que crea una nueva fuente de trabajo (...) Por todo esto, es que consideramos primordial la transferencia de La Colina a manos privadas, cuyos capitales por lógica, pueden activar aún más la planta(...), lo cual el Estado por su situación económica no puede hacer. (p. 9).

¿Por qué se decidió la venta de la Colina aún cuando ésta no tenía problemas financieros, razón fundamental de la privatización de la bodega y de la planta de fraccionamiento y comercialización de Giol? y ¿por qué se compró una máquina hojalatera que constituía una vanguardia en el país si iba a desestatizar esta unidad?

3 Contexto de la transformación: crisis económica y vitivinícola. Cambio de la dinámica de acumulación en el circuito productivo vitivinícola.

La marcha que tomó la vitivinicultura y la economía en general en Mendoza durante la década del 70` está íntimamente relacionada con acontecimientos internacionales y nacionales.

A partir del golpe de Estado de 1976 en Argentina comenzaron a redefinirse los agentes económicos que actuaron en el modelo por sustitución de importaciones que rigió en los años anteriores. Comenzó a ser más rentable la valorización financiera lograda con la inserción de los petrodólares “baratos” producto la crisis del petróleo de 1973 que inundó de divisas el sistema financiero internacional, en el circuito financiero local y el endeudamiento externo en lugar de invertir en actividades productivas. Mendoza conoció estas maniobras y fue sede de uno de los grupos económicos que mayor relieve nacional alcanzó: Grupo Greco (Mellado, 2008). En este contexto, comenzaron a manifestarse los argumentos a favor de la desestatización de la economía, comenzando a imponerse el régimen de acumulación rentístico-financiero impulsado a nivel internacional.

La llegada de la democracia no modificó los lineamientos generales del proyecto económico que se había iniciado durante la dictadura militar. Por el contrario, el nuevo régimen de acumulación

se profundizó en los años siguientes.

De esta manera con la transferencia de las empresas públicas, el Estado coadyuvó en la consolidación de un nuevo bloque de poder formado por los grupos económicos más concentrados del país y la banca acreedora que comenzaron a transitar en la década del noventa un proceso de acumulación acelerado, a costa de los sectores asalariados y de los activos del Estado (Jofré 2007:279).

Frente a esta realidad, entendemos que la privatización de Giol se inscribió en un proceso más amplio de transformación de la economía en general, y la vitivinicultura en particular.

Siguiendo a Saillard (1989) puede establecerse que los modos dominantes a nivel internacional condicionan la dirección de los comportamientos y estructuraciones sectoriales-ramas industriales en las regiones. De esta manera, las ramas industriales regionales descifran la racionalidad y lógica de la dinámica del capital que se impulsa desde el nivel macroglobal a la escala sectorial, en las cuales es posible reconocer con mayor precisión las asimetrías y las relaciones sociales desiguales.

Esta lógica macroglobal promueve la reestructuración del complejo vitivinícola ante la apertura al comercio internacional, el achicamiento del consumo de vinos comunes ligados al consumo masivo de los sectores populares y la creciente diferenciación de la demanda tanto doméstica como internacional, con el ascenso de los vinos finos ligado a sectores de altos ingresos.

A partir de la década del setenta del siglo XX, comienzan a delinear-se las transformaciones que definen la estructura de la vitivinicultura hasta la actualidad. Ésta se encuentra signada, por un lado, por una pronunciada reducción del consumo interno (tendencia internacional) de vinos no concluida aún (como muestra el cuadro N° 3), causado fundamentalmente por el auge de otras bebidas y cambios en los patrones de consumo.

De acuerdo con Alberto Gago (2006), la racionalidad del nuevo modelo de acumulación rentístico-financiero en el circuito productivo vitivinícola se concreta en:

- 1)- Articulaciones dominantes interfirmas.
- 2)- Integración vertical en la cadena productiva.
- 3)- Actuación inter-rama e inter-sectores de empresas que operan como grupo económico con presencia en otra actividades dinámicas de la estructura económica regional (Peñaflor, Cartellone, Baggio).
- 4)- Presencia activa y decisiva del gran capital trasnacional en los eslabones más dinámicos de la cadena productiva desplazando al capital local (Domeq, Perdoud, etc.).
- 5)- Destino internacional de la producción que demanda preferentemente vinos finos varietales, con alto grado de concentración en pocas empresas. Históricamente, hasta mediados de los noventa, la industria vitivinícola se caracterizaba por su orientación mercado internista y producción de vino de mesa.

Años	Consumo por habitante
1980	76.28
1985	60.05
1990	54.15
1995	41.08
2000	37.75
2005	29.18
2010	24.85
2015	23.38

Cuadro N° 3: Evolución del consumo aparente de vino, por habitante, 1980-2010. (Litros por habitante cada 5 años) **Fuente:** Elaboración propia en base a información del Instituto Nacional de Vitivinicultura.

3.1. La reconversión tecno-productiva y organizacional

En este período, comenzó un proceso de reconversión tecnológica que abrió una brecha con los pequeños productores primarios y secundarios, quienes se encuentran atrasados respecto de la modernización que lograron los agentes más grandes de la cadena. Además, la reconversión tecnológica produjo un triple impacto territorial negativo:

- a)- Como casi totalidad del equipamiento instalado en los últimos años es de origen externo, la industria local proveedora de equipos para la vitivinicultura esta desapareciendo.
- b)- Como consecuencia de lo anterior, el excedente económico producido en la región se transfiere a los países productores de los bienes-insumos utilizados en la AIV.
- c)- El cambio tecnológico tiene consecuencias importantes en el empleo: la fuerza de trabajo entra en un espiral de mayor subordinación al capital.

3.2. El marco regulatorio

La desregulación se impuso en la actividad económica de nuestro país a partir del año 1976, pero con mayor agresividad en la década de los noventa.

El paradigma de la desregulación del Estado se concreta en su retirada de la función mediador-regulador de la producción y del excedente social. El nuevo estilo permite a los grandes grupos el control en la asignación de recursos, de los precios y la regulación de las relaciones contractuales por el mercado. En este contexto, observamos que las políticas públicas de desregulación y de privatizaciones han sido totalmente funcionales al modelo de acumulación rentístico-financiero impuesto y constituyeron factores decisivos para impulsar la nueva modalidad de acumulación en el circuito productivo local.

A través del decreto-ley 2284/91 de “Desregulación Económica” conjuntamente con la ley N° 23.928 de Convertibilidad y Ley de Reforma del Estado, se impulsó el cambio en el patrón de acumulación y reconversión productiva. El decreto-ley 2284/91 no sólo deroga la ley de envasamiento en origen, sino que avanza con una visión de libre mercado que se impondría con fuerza en los años siguientes. Asimismo, se dejaron sin efecto todas las regulaciones de la vitivinicultura, como la ley que prohibía implantación de viñedos de variedades comunes hasta 1993, que bloqueaba las existencias vínicas y establecía otras medidas de control de oferta y diversificación de la uva. Asistimos, como sostienen autores como Basualdo y Azpiazu *“a un desplazamiento del poder regulatorio de determinados mercados, a quienes podían ejercer con plenitud posiciones oligopólicas u oligopsónicas en los mismos”* (Azpiazu, 2003:25).

Sintéticamente, podemos nombrar las normas que rigen a partir de los años 90´ a la actualidad: Denominación en origen (ley nacional N° 25.163/99 reglamentada por decreto 57/04); Contrato de maquila (Ley nacional N° 25.113/99) que eliminó cláusulas previstas anteriormente, como la facultad de los gobiernos provinciales para fijar el precio máximo que viñateros debían pagar a bodegueros por elaboración y cuidado de sus uvas, dejando al libre mercado las condiciones de venta; Acuerdo de diversificación a mosto Mendoza- San Juan (Ley provincial 6.216/94); Creación de la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR) y Plan Estratégico Vitivinícola Argentino (PEVI) (Ley nacional 25.849/04).

Además, podemos mencionar: compras del Estado de vino, fondos y créditos de organismos gubernamentales, políticas de reconversión y proyecto de ley de seguro agrícola.

En términos generales, desde la década del 90' con políticas tendientes a la desregulación, el grueso de las intervenciones se concentró en políticas crediticias y de subsidio. Dentro de las no propiamente crediticias, se destacan el acuerdo Mendoza-San Juan, la intervención del Estado en la compra de vinos, el PEVI y el seguro agrícola. No existe legislación provincial tendiente a evitar y controlar la concentración económica ni a regular precios, salvo compras que realiza el Estado para tonificarlos, con elevado costo fiscal. Tampoco, se aplica la Ley Nacional de Defensa de la Competencia (25.156/99), donde se producen fusiones y compras que generan grupos económicos con posición dominante en el mercado vitivinícola (caso FeCoVita y Resero).

Asimismo, no existen políticas diferenciadas según el tipo de producción vitícola (vinos, pasas, mostos, uva en fresco, etc.), ni direccionadas según la escala del productor.

Entonces, el marco de regulación da forma a la nueva dinámica de acumulación que se impone, la cual es controlada además por la modernización tecno-productiva (Boyer, 1989).

3.3. El proceso de privatización de Giol: puntapié inicial para la implantación de la nueva matriz de acumulación en la agroindustria vitivinícola de Mendoza.

El gobierno provincial que asumió en diciembre de 1987, encabezado por Bordón junto con el directorio de la empresa, presidido por Sancho, decidió encarar su privatización. Eduardo Sancho dijo en una nota publicada en diario Los Andes el día 27 de Junio de 1990:

La desestatización de Giol no fue planteada como una simple venta de activos, sino como una responsable y profunda transformación para el bien de Mendoza (...) y se buscó con ello la transformación de la estructura vitivinícola; evitar que Giol siguiera ocasionando un importante drenaje de recursos de las arcas provinciales y preservar fuentes de trabajo" (p.9).

Desde la corriente que plantea que la venta fue exitosa, se dice que se trató de una privatización diferente a lo que se hizo con posterioridad en la Argentina porque supuso, en primer lugar, una reestructuración de la empresa para mejorar su situación económico-financiera y, a su vez, se fomentó la integración de los productores y su cooperativización. La reestructuración apuntó a eliminar el déficit, encarar un proceso de transformación empresarial y de reconversión tecnológica y que los productores vitivinícolas organizados fueran los artífices de este proceso. (Beguetti y otros, 1996)

Otra particularidad de la privatización de la bodega de los mendocinos es que se hizo por decreto, lo cual desde la mirada de algunos juristas, es inconstitucional, ya que la Constitución de Mendoza en su artículo 99 inc. 4 establece que es facultad privativa de la Legislatura disponer la enajenación de los bienes públicos. Sin embargo Bordón consideró que Giol pertenecía al conjunto de bienes privados del patrimonio provincial, con lo cual lanzó la licitación por decreto.

3.4. La licitación de las Plantas y de las marcas de Bodegas y Viñedos Giol: traspaso de la Unidad de Fraccionamiento y Comercialización

La licitación incluía la venta de los inmuebles, las piletas y las vasijas, las maquinarias, los vehículos, las plantas de fraccionamiento ubicadas en distintos lugares del país, entre ellas las de Palermo, Paternal, Junín y Bahía Blanca en Buenos Aires, las de Salta y Pichinal en la provincia de Salta, la de Barranqueras en el Chaco, la de San Miguel en Tucumán, las de Santa Fe, Rosario, Córdoba, Santiago del Estero y también las de Maipú, San Rafael y General Alvear en Mendoza, además de 17 fincas. Asimismo alrededor de 180 vagones de ferrocarril con los que se realizaba el traslado de vinos, alcoholes y mostos a granel, entre otros bienes valiosos. También comprendía el alquiler por 10 años con opción a comprar las prestigiosas marcas de Giol (Canciller, Toro, La Colina, Diamante, etc.).

Luego de conocido el decreto de privatización, Rodolfo Gabrielli, Ministro de Economía en esos años, anunció que iban a tener preferencia los que se asociaran en cooperativas (el pliego licitatorio daba una bonificación del 20% sobre la oferta a los que se presentaran en forma de cooperativa) y que la operación también incluía los pasivos de Giol, que los estimaba en alrededor de 30 millones de dólares, de los cuales 18 millones de dólares eran deudas con los Bancos oficiales provinciales y el resto era deuda comercial, previsional e impositiva.

Hubo un sólo oferente: Cubas de Roble SA en sociedad con FeCoVita, a quienes se le adjudicó la unidad, pero luego Cubas de Roble desistió de la sociedad.

Es difícil entender porque hubo sólo un oferente cuando aquello que se licitaba era algo tan importante. El entonces diputado Pedro Montenegro (UCR) expuso en el diario Los Andes fechado 15/04/92:

Por más que fuese atractiva la oferta de Giol ¿qué empresa o asociación de productores se iba a arriesgar, en esa época especial del país, a adquirirla si ello implicaba hacerse cargo no sólo de la deuda financiera y comercial, sino que existía también la deuda impositiva y previsional? (p. 7)

Posteriormente, la deuda de Giol con el Banco de Mendoza se pagó con la cesión de las obligaciones de ambas empresas por el saldo de precio de la misma Giol

Y en 1992 el entonces gobernador Arturo Lafalla anunció que *“la deuda de Giol fue asumida por el Estado”*, lo cual fue primera plana en el diario Los Andes en su edición del día 15 de Abril de 1992:

Como todos saben, Giol arrastraba una vieja deuda en el Banco Mendoza que al 31 de Marzo de 1991, al dictarse la ley de Convertibilidad, era de aproximadamente 44.000.000 de pesos. Esta deuda siguió evolucionando y a Septiembre-Octubre de 1991 era de 58.000.000 de pesos. Por una resolución que dita el Ministerio de Economía de la Nación se debieron reformular estos números y quedan vigentes los 44 millones de antes. Pero 44 o 58, esa es la deuda vieja de Giol (p. 3).

Seguidamente puntualizó:

de esta deuda se hará cargo el Tesoro Provincial. Un tema distinto es la venta de Giol a FeCoVita, cuya adjudicación se hizo por el monto total de 17.500.000 pesos entre los activos y el alquiler de las marcas. Esta deuda siguió evolucionando porque era a valor vino. Al dictado de la ley de convertibilidad ascendía también aproximadamente a 44 millones. La aplicación de la ley desagia esta deuda que vuelve a ser de unos 18 millones de pesos, importe que FeCoVita le debe a Giol, o si quiere al gobierno de la provincia (p.3).

Y agregó:

El mérito de la privatización fue congelar la deuda en las cifras aludidas. De no haber sido así, hoy estaríamos hablando de 100 o 120 millones de pesos y nos hubiera costado a todos los mendocinos la vida del Banco Mendoza (p.3).

Por otra parte, el precio base establecido era increíblemente bajo en comparación con la valuación del patrimonio a vender, el cual estaba valuado en más 100 millones de dólares. El pliego de las plantas de fraccionamiento y de comercialización estableció un precio mínimo equivalente a 12.400.000 dólares. En cuanto al pago, debía integrarse como mínimo el 10% al contado, pudiendo ser abonado con vino o con mostos y el saldo hasta en 10 años, con distintas opciones de actualización, mas un interés del 7% anual sobre saldos. Para el alquiler con opción a comprar las marcas de Giol, el mínimo precio fijado por el pliego fue un equivalente a 13.400.000 dólares. El plazo establecido para el alquiler fue de 10 años con pago mensual del canon.

Resulta llamativo que se haya adjudicado la unidad a Cubas de Roble SA cuando esta empresa estaba en concurso². Esta situación obligaba a excluirla de la licitación porque, según el artículo 52 del pliego de condiciones: *“No podrán ser oferentes: los que estén en estado de convocatoria de acreedores, quiebra o liquidación en cualquier jurisdicción”* o que al menos, la Comisión de Adjudicación de Giol no haya dicho nada al respecto en su informe.

El Directorio de Giol contrató a los contadores Barraco, Gómez y Acquaro para hacer la valuación de las plantas y de las marcas y de allí poner el precio mínimo. Y del análisis del expediente concursal citado surge que el Contador Washington Acquaro era el Síndico de Cubas de Roble SA. (Diario Los Andes, 27/02/1991).

FeCoVita se comprometió a pagar el 20% al contado y el resto en cuotas anuales, con dos años de gracia, durante 8 años. Pagó la primera cuota, pero la segunda la refinanció en doce cuotas mensuales. De allí, nunca se volvieron a efectuar pagos por la compra de Giol, hasta que el gobierno provincial decidió condonar su deuda de contado y mantener la financiada. Sin embargo, esta tampoco fue pagada hasta el día de hoy. Asimismo, tampoco se pagó nada por las marcas “Toro” y “Canciller” y además la deuda vieja de Giol fue asumida por el Tesoro Provincial (Diario Los Andes, 15/04/1992, p.3).

2 El 18/02/1981, en expediente 48.905 “Apelco S.A. Bodegas y Viñedos p/ concurso preventivo”, el juez del 8º Juzgado Civil decretó el concurso comercial, que se encuentra anotado en el tomo 1 de concursos preventivos, fojas 67, n° 63. Cubas de Roble S.A. era la continuadora de Apelco S.A, situación conocida al momento de la licitación ya que consta en el informe de la Comisión de Adjudicación de Giol.

También resulta sospechoso el nombramiento de Eduardo Sancho al frente de la presidencia de Giol al momento de decidir su privatización, y que luego fuera FeCoVita la adjudicataria de la unidad, ya que Sancho se desempeñaba hasta ese entonces en dicha Federación, y posteriormente la volvió a presidir hasta el día de hoy.

Todo esto hace dudar de que el proceso de privatización pueda ser catalogado de “transparente”, más allá de lo que pueda haber dicho Fiscalía de Estado respecto a que no existieron irregularidades ni delitos tipificados por el Código penal (Diario Los Andes 15/07/1992, p. 1 y 13). Mientras que el Dr. Gustavo Castiñeira de Dios, por entonces asesor legal del Tribunal de Cuentas, aconsejaba que se estaba en condiciones de utilizar el procedimiento previsto por el artículo 22c de la ley 1.003: la iniciación de un juicio parcial de cuentas por las irregularidades existentes. Sin embargo, Gustavo Castiñeira de Dios renunció a su cargo al día siguiente y nada se efectuó al respecto.

4. FeCoVita

En razón de haber sido adquirida por una cooperativa de segundo grado, la enajenación de la unidad de fraccionamiento y comercialización de Bodegas y Viñedos Giol fue catalogada como una privatización social. Y con esto se buscaba evitar la concentración de la industria y favorecer a los pequeños y medianos productores que trabajaban con Giol.

¿Favoreció realmente a los pequeños y medianos productores? ¿Se evitó la concentración en la industria?

FeCoVita, es una entidad de segundo grado que asocia actualmente a 29 cooperativas vitivinícolas primarias, las cuales representan a alrededor de 5.000 productores de los cinco centros regionales de Mendoza: General Alvear, San Rafael, Valle de Uco, Centro Norte y Este, manejando aproximadamente 25.000 hectáreas productivas.

Esta cooperativa en sus pocos años de existencia ha logrado convertirse en una de las líderes en producción y comercialización de vinos en la Argentina. Es la tercera empresa exportadora de la Argentina, y en volumen, la primera en el mercado interno.

Las cooperativas asociadas a Fecovita son: Ag. Real del Padre, Ingeniero Giagnoni, Rama Caída, Productores de Junín, Goudge, Tulumaya, Pampanos Mendocinos, Altas Cumbres, El Poniente, La Dormida, El Cerrito, San Carlos Sud, De Mendoza, Brindis, Sierra Pintada, Norte Mendocino, Nueva California, Colonia California, Tres de Mayo, Moluches, Tres Porteñas, Algarrobo Bonito, Maipú, Vista Flores, Las Trincheras, Del Algarrobal, Norte Lavallino, El Libertador y Agrícola Beltrán.

4.1. ¿Cómo funciona FeCoVita?

Mauricio Marchena, productor asociado a la cooperativa Vista Flores, asociada a su vez a FeCoVita, cuenta que esta Federación

cupifica la cantidad de vino que le va a comprar a cada cooperativa, para hacer una compra lo más equitativa posible. Anualmente pasa un determinado cupo de los distintos tipos de vinos, sea tinto, fino, blanco, mosto inclusive. Es un cupo que la cooperativa tiene que cumplir con Fecovita, si no hay sanciones. Lo mismo pasa a nivel de cooperativa

primaria, es motivo de exclusión. Se puede superar el cupo, incluso anualmente se aumentan, según las cantidades que ingresa cada cooperativa, premiando el cumplimiento.

Esta federación de cooperativas tiene por objeto, de acuerdo a lo establecido por el estatuto, contribuir a la realización de los objetos sociales de las cooperativas asociadas sin afectar la autonomía de las mismas; comercializar sus productos en mercados nacionales y extranjeros; representarlas ante organismos públicos y privados, nacionales y extranjeros y promover la legislación que favorezca la actividad de sus asociadas.

Por otra parte, Fecovita se financia con el aporte de las cooperativas asociadas de una cuota de ingreso (generalmente en vino) y una cuota social que debe ser cancelada en el plazo de cinco años. Asimismo, éstas se comprometen a ampliar el capital en forma proporcional al monto monetario de las operaciones realizadas entre cada cooperativa y la federación. Además, aportan un 6%, independientemente del monto de las operaciones realizadas, para la compra de maquinaria y la transformación tecnológica.

Cabe destacar que la incorporación de nuevas cooperativas al sistema FeCoVita no es abierta ni espontánea, aunque forman parte del mismo la gran mayoría de cooperativas de la provincia. El ingreso de nuevas entidades está regulado por una racionalidad estrictamente económica. A mayor número de cooperativas asociadas se debe distribuir un mercado finito entre un mayor número de beneficiarios. Esta lógica puede comprobarse con mayor claridad en las situaciones de quiebra o retiro de una cooperativa del sistema FeCoVita. El cupo correspondiente se distribuye entre las cooperativas que quedan, ampliando la cuota de mercado para cada una y no incorporan nuevas cooperativas. La forma en que se distribuye internamente ese cupo adicional ha sido generalmente en forma proporcional a los cupos existentes y excepcionalmente se ha optado por una distribución igualitaria entre el conjunto de cooperativas asociadas.

Esto es verificado cuando le preguntamos a José Fernández, Presidente de la Cooperativa Guaymallén, la cual no se encuentra asociada a FeCoVita, cuál es la razón de no asociarse a ella

Nosotros hace del año 92` que queremos integrarnos a Fecovita, y no nos permite ingresar. La razón que exponen todavía los fundadores, es porque en un principio cuando se formó Fecovita las autoridades que estaban en ese tiempo a cargo de la cooperativa, como fue un pase medio político de Giol por la privatización, le tuvieron un poco de desconfianza, y quedamos como socio adherente, pero nunca nos integraron. Y del año 92`, no se nos permite integrar. Ellos exponen que porque desde un principio la cooperativa no quiso integrar Fecovita.

Sin embargo la Ley Nacional N° 20.337 de cooperativas, en su artículo 17 reza: *“Pueden ser asociados las personas físicas mayores de dieciocho años, los menores de edad por medio de sus representantes legales y los demás sujetos de derecho, inclusive las sociedades por acciones, siempre que reúnan los requisitos establecidos por el estatuto. Dentro de tales supuestos el ingreso es libre, pero podrá ser supeditado a las condiciones derivadas del objeto social”.*

4.2. ¿Qué servicios ofrece a sus asociados?

Esta cooperativa de segundo grado ofrece a sus asociados una serie de servicios que les permiten reducir costos de producción y obtener una mayor ganancia por la venta de sus produc-

tos. Entre estos servicios se encuentra el fraccionamiento y la comercialización, la posibilidad de acceder a información sobre las demandas del mercado consumidor y de nuevas técnicas de elaboración, la posibilidad de acceder a insumos agroindustriales y maquinarias a precios menores que los del mercado, el acceso a créditos y un seguro agrícola para hacer frente a los daños climáticos tan frecuentes en determinadas épocas del año.

Entre los servicios que Fecovita ofrece a sus asociados, podemos mencionar también los que la Asociación de Cooperativas Vitivinícolas (Acovi) proporciona, ya que todas las cooperativas primarias asociadas a la Federación lo están también a Acovi.

4.3. Poder de Mercado

Frente al gran volumen que maneja Fecovita, interrogamos a los distintos entrevistados sobre si creían que esta Federación tiene un comportamiento real diferente a su régimen de propiedad, frente a lo cual Carlos Iannizzoto, presidente de ACOVI, precisó

El éxito de Fecovita está fundado en que es una empresa y una empresa relaciona ingresos y costos, estrategias de marketing, su competencia en el mercado, por lo tanto de ninguna forma puede comportarse fuera de las reglas del mercado. Sino no podríamos competir. El matiz es que los directivos son productores. Entonces los que dirigen y establecen cual es el precio del vino en góndola, son los mismos que lo producen, entonces el interés va a estar centrado en que el precio de góndola represente lo mejor que pueda al precio del productor, sin que afecte la competencia. Sí hay rasgos de una gran empresa, pero también rasgos de empresa social en la cual el precio en la cadena de valor es la empresa que más le dedica a la parte de la producción primaria. No solamente en el precio, sino los beneficios y acciones.

Sin embargo hay otras visiones respecto a este tema. En la voz del presidente de la cooperativa Guaymallén, José Fernández, se expresa la otra corriente que considera que Fecovita se comporta como una gran empresa

No te quepa la menor duda de que Fecovita, con la escala enorme que tiene, se comporta como una gran empresa. No sé si llamarles especuladores o no, pero si dueños del mercado, que se llaman Peñaflor, RPB o Baggio y/o Fecovita. Fecovita también compra pero cuando va a vender un tercero, es un tercero común y vulgar, es como si fuera Peñaflor o RPB, no hay diferencia. Además como nosotros no estamos integrados a Fecovita y la diferencia de precios es bastante, en algunos vinos hasta un 20- 25% de lo que es el precio que Fecovita les liquida en las cooperativas de ellos, entonces algunos socios nuestros, por lógica buscando su mejor rentabilidad, se van a otras cooperativas que sí están asociadas a Fecovita. Entonces ese es uno de los resentimientos que tenemos hablando así muy francamente, con Fecovita, que no nos permite el ingreso y nos lleva socios.

El mercado de vinos de la industria mendocina dista mucho de la competencia perfecta, según señalan Azpiazu y Basualdo (2003), que consideran el mercado de vinos segmentado en mercado de vinos comunes o básicos y mercado de vinos varietales o finos. El mercado de vinos básicos conformaría un oligopolio "bilateral no equilibrado", ya que sólo 4 empresas detentan el 90% de dicho mercado, mientras que en el mercado de vinos varietales existen numerosas

bodegas con presencia de numerosas marcas. A la hora de vender la producción en el mercado interno, las pocas grandes empresas productoras enfrentan el poder de compra de las cadenas de super e hipermercados que limita el poder del oligopolio de producción (transformándose en un oligopolio bilateral equilibrado si tomamos este eslabón de la cadena).

En un estudio más reciente, (Pósleman y otros, 2014) también se señala el poder de mercado en el segmento de vinos básicos. Considerando las 4 etapas generalmente aceptadas en la industria: etapa primaria/agrícola, etapa industrial/producción, etapa de fraccionamiento y etapa de comercialización, los autores señalan que en de fraccionamiento se produce la mayor parte de valor agregado de la cadena y también la mayor concentración: sólo 3 empresas concentran el 70% del mercado de vinos básicos (Grupo Peñaflor, FeCoVita y RPB Baggio).

Este segmento de vinos básicos, denominados “sin mención varietal” por el INV, es el demandante del vino producido por los bodegueros trasladistas y cuya materia prima es la uva que producen principalmente los pequeños productores. Los autores señalan:

(...) que estas empresas tienen características oligopsónicas y oligopólicas. Oligopsonio porque son grandes compradoras de uva y vino, definiendo ambos precios con sus intervenciones en el mercado. Además concentran las ventas que alimentan la cadena de comercialización hacia adelante, proceso que las convierte en oligopolio. En la cadena de valor hacia adelante se enfrentan con grandes cadenas de comercialización y grandes distribuidores y su poder se ve atenuado, situación que puede disminuir la discrecionalidad que otorga el poder de mercado (Posleman y otros, 2014:13).

Los mismos autores también señalan que en 2006 se incrementó la concentración del mercado por la adquisición de la cuarta mayor empresa (Resero) por parte de la tercera (FeCoVita). A pesar de ello, la concentración fue permitida por la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia. Dicho proceso de concentración por tanto respondió a una decisión política, por lo que los autores la etiquetan como concentración “antropogénica”.

En la industria vitivinícola la estructura atomizada de la producción primaria implica debilidad de negociación y es la razón por la que los ajustes en la cadena de valor resulten más fáciles hacia atrás (materia prima) mientras que hacia adelante (distribución y comercialización) el poder se atenúa por la existencia de grandes cadenas de comercialización y productos sustitutos próximos.

4.4. Concentración económica

Según Gabriela Lizana, representante de la Asociación de Productores del Este Mendocino (APROEM), el problema fundamental de los pequeños y medianos productores es la concentración del poder de compra del vino en tan pocos jugadores.

Dice Lizana

Debería estar llamándonos la atención la concentración que hay en el mercado. Cómo está haciendo que los precios sean totalmente irreales, fuera de cualquier lógica de mercado.

Además, pronostica

Así, vamos a tener que abandonar la finca o vender. Se reducirán los puestos de trabajo. Lo que sucede es que cuando la rentabilidad es nula, es muy difícil mantenerse y entra en crisis todo el sistema. Somos conscientes de que el obrero de viña debe ganar más, pero el productor no puede pagar. A esto hemos llegado por el poco control del Estado y con una serie de situaciones que se han dado año a año para favorecer la concentración. Hoy tenemos un montón de empresas instaladas con mucho poder. Solamente con un gran poder se les puede hacer frente. Acá se tiene que poner en marcha todo el sistema: desde leyes que protejan al productor, medidas fuertes. La posición dominante en la que se encuentran las empresas vitivinícolas que conforman estos oligopolios y oligopsonios, y el abuso de la misma, debe limitarse de alguna forma, más allá de las posibilidades de aplicación de la legislación para la defensa de la competencia (ley 25.156).

Según publica COVIAR (COVIAR, 2015), analizando datos disponibles para el año 2013, el coeficiente de Gini para el sector primario arroja un valor de 65,5 lo que podría interpretarse como una situación moderadamente concentrada. Mientras que el 10% de los productores de menor superficie (en promedio 2 hectáreas) poseía sólo el 2% de lo producido, el último decil, es decir el 10% de los productores con mayor proporción de superficie cultivada (en promedio 80,3 hectáreas), detentó el 58% de la producción.

El sector elaborador, en comparación con el primario, presentaría mayor concentración, ya que el coeficiente de Gini arroja un valor de 74%. Si se tienen en cuenta los establecimientos elaboradores del año 2014 que son 805 establecimientos registrados³, se advierte que el 10% de los elaboradores de menor escala (con una elaboración menor a 24.000 litros) producían el 0,1% de la elaboración total, mientras que el 10% de establecimientos mayores (más de 3 millones de litros) ostentaban el 67% de lo elaborado.

Evaluando este indicador a lo largo del tiempo, se observa que el fenómeno de desigualdad se ha ido intensificando: el coeficiente de Gini pasó de 69% en 2005 a 74% en 2014.

Analizando el sector fraccionador, teniendo en cuenta la totalidad de los vinos, se puede aseverar un crecimiento en la desigualdad, marcado por el valor del Gini que arroja un 88% y el cual se ha incrementado desde 2005 a 2014. Así por ejemplo el 10% de los fraccionadores más grandes (último decil) pasó de fraccionar el 90% del mercado en 2005 al 94% en 2014. De este modo, la principal empresa del sector fraccionador pasó de participar del 19% del total fraccionado a principios de la década estudiada a fraccionar el 27% en el año 2014. Este fenómeno se repite analizando las 10 principales fraccionadoras.

Estos datos demuestran como la concentración en todos los eslabones de la cadena productiva vitivinícola ha ido en aumento.

³ Se considera como establecimiento elaborador al grupo económico en su conjunto, agrupándose en un solo establecimiento todas las empresas o cooperativas asociadas a un mismo grupo.

5. Conclusiones

A partir de la década del '70 se modificaron drásticamente las condiciones que caracterizaban al complejo vitivinícola, augurando un cambio en el modelo de acumulación. Este proceso desplegado de lleno en los '80 tras la crisis que sufría el sector, logró su apoteosis con la apertura económica y con la consiguiente implementación de un marco regulatorio neoliberal afín mantenido hasta la actualidad. Las transformaciones en la agroindustria vitivinícola de Mendoza se ajustaron a este proceso de escala mundial que reprodujo estructuralmente los cambios del proceso productivo a nivel local, cuyo resultado ha sido una "reconversión productiva" concentrada y excluyente, especializada y mundializada.

Esta nueva configuración inaugura una dinámica de acumulación rentística-financiera, en donde se observa el desplazamiento del Estado como agente asignador de recursos predominante durante el período de sustitución de importaciones (1930-1970), lugar que va a ser ocupado por el mercado.

Los objetivos a alcanzar con la privatización fueron:

- Evitar que la empresa siga siendo un lastre para el erario público provincial;
- Evitar la concentración de la industria;
- Favorecer al sector de pequeños y medianos productores que trabajaban con Giol;
- Resguardar los derechos adquiridos por los trabajadores.

Más allá del endeudamiento que realmente tenía Giol, era incompatible la existencia de una empresa estatal reguladora con este nuevo paradigma. El hecho de que se hizo cargo el tesoro provincial de la deuda vieja, que FeCoVita jamás pagó el irrisorio precio puesto de base, que se apropió de sus marcas sin pagar y que se privatizó también "La Colina" cuando era rentable, dan indicios de que el endeudamiento era algo secundario. Y como consecuencia de esto, la privatización generó un perjuicio al patrimonio público de la provincia.

Por otra parte, si bien la concentración económica en el país preexistió a las privatizaciones de las empresas públicas, encontró en esta coyuntura inmejorables condiciones para su consolidación. Así, luego de la privatización de Bodegas Giol, la concentración económica en todos los eslabones de la cadena productiva se ha profundizado, perjudicando principalmente a pequeños y medianos productores que no pueden competir con el poder de mercado que tienen los grupos económicos fijadores de precio.

Y respecto al resguardo de los derechos adquiridos por los trabajadores, podemos decir que tampoco se cumplió ya que muchos fueron despedidos, jubilados o reubicados en otras partes de la Administración Pública, cambiando sus funciones.

Si bien se trató de una privatización diferente al resto, porque fue vendida a una cooperativa de segundo grado y que gran parte de los productores asociados mencionan las ventajas de pertenecer a esta Federación, FeCoVita se ha transformado actualmente en un gran grupo económico cuyo comportamiento real se aleja de su régimen de propiedad, por lo cual no puede

considerarse como una privatización social.

A su vez, las irregularidades cometidas durante el proceso privatizador hacen que no pueda ser catalogado de transparente.

Para concluir puede sostenerse que el proceso privatizador de Giol, contribuyó a consolidar el régimen de acumulación rentístico financiero y desató un proceso de redistribución regresiva de la renta en la cadena vitivinícola, sin ser ésta la exclusiva causa de esta situación.

6. Bibliografía

- AGLIETTA, M. (1991). Regulación y crisis del capitalismo (5^ª Ed). Madrid: Siglo XXI.
- AZPIAZU, D. y BASUALDO, E. (2003). El complejo vitivinícola argentino en los noventa: potencialidades y restricciones. Cepal-Flacso. http://www.flacso.org.ar/uploaded_files/Publicaciones/Azpiazu.Basualdo_Complejo.Vitivinicola.Argentino.2001.pdf
- BOYER, R. (1989). La teoría de la Regulación. Un análisis crítico. Editorial Humanitas. Argentina.
- BEGUETTI, V.y otros (1996). *Bodegas y Viñedos Giol*. Seminario dirigido por el profesor Luis Coria. Mendoza. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Cuyo.
- COVIAR, (2015). Estudio de la Distribución del Ingreso en la Cadena Vitivinícola Argentina, Informe Preliminar.
- FABRE, P. (2005). La privatización de bodegas y viñedos Giol. Una experiencia exitosa. CEPAL. Recuperado el 23 de marzo de 2013. <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/6/20886/docgiol.pdf>
- GAGO, A. (2006). Las nuevas tendencias de desigualdad, polarización y exclusión. El impacto de la acumulación vigente en la Región de Cuyo – Argentina. Mendoza: Publicaciones CEIR.
- GIRINI, L. (2007). Arquitectura e industria: la bodega Giol hito fundamental de la vitivinicultura mendocina. Ponencia presentada en X Seminario Iberoamericano de Vitivinicultura y Ciencias Sociales, Facultad de Filosofía y Letras UnCuyo-Facultad de Arquitectura, Urbanismo Diseño de la Universidad de Mendoza.
- JOFRÉ, J. L. (2007). Empresas Públicas: de Estatales a Privadas (1976-2001). *Confluencia*, 3(6), 267-289.
- JURI, M. y ZAPATA J. (1989, diciembre). La privatización de Giol y la reducción del personal. *Novedades Económicas N° 105. Fundación Mediterránea IEERAL*, p. 10-20.
- MELLADO, V. (2008). Empresariado y vitivinicultura: trayectoria y caída del grupo Greco. En A. Mateu, & S. Stein, *El vino y sus revoluciones* (págs. 351-365). Mendoza: EDIUNC.
- MOSCHENI, M. (2015). Transformaciones territoriales en el circuito productivo de la vitivinicultura sanjuanina 1990-2013. *Revista de la Facultad de Agronomía*, 114 (2), 171-183.
- PAVESE, E. (1997). Caso Giol. Bordón y cuenta nueva. Mendoza: Colección Memoria Ciudadana. Editorial Huayra.
- PEREZ, J. C. y CARMIOLO J. A. (1979). Bodegas y Viñedos Giol en el mercado de uvas y vino. Mendoza. Seminario de investigación organizado por el Dpto. de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas. Uncuyo.
- PÓSLEMAN, E. (2014): “Poder de mercado en la industria de vinos básicos de Argentina”, Revista del Instituto de Desarrollo Sostenible, N° 1, Universidad Católica de Cuyo, Facultad de Ciencias

Económicas, San Juan, Argentina.

SAILLARD, I. (1989): "Globalización y especialización sectorial. Qué sucede con las regulaciones nacionales. En La Teoría de la Regulación: estado de los conocimientos. Volumen I. Universidad Nacional de Buenos Aires.

SANCHO, E. y otros (1992). Breve informe sobre la reestructuración de Bodegas y Viñedos Giol, Empresa del Estado Industrial y Comercial (EEIC). Mendoza.

Notas periodísticas

Los Andes, "Bordón: no morirá la vitivinicultura", "Expuso Sancho los principales aspectos de la acción de Giol", 03/12/1987.

Los Andes, "Interpelan a los Directores de Giol por ventas de La Colina", "Flamarique dijo que La Colina vendió a precio de lista" "Sostienen que la empresa habría perdido un millón de dólares", 18/08/1989.

Los Andes, "Buen nivel de producción con recursos propios", "Ayer fue inaugurada la nueva planta de envases de hojalata", 24/02/1990.

Los Andes, "No se ha incurrido en ilícitos", 24/04/1990.

Los Andes 27/06/90, "Giol privatizada, ¿cumplirá su función?", 27/06/1990.

Los Andes, "Sancho: la privatización de Giol ha sido transparente", 6/07/1990.

Los Andes, "No cumplió con las metas de su creación", 03/12/1990.

Los Andes, "Denuncian irregularidades en Cubas de Roble y Fecovita", 27/02/1991.

Los Andes, "La deuda de Giol la absorbió la provincia", 15/04/1992.

Los Andes, "No existieron irregularidades en la privatización de Giol", 15/07/1992.

Glosario de Siglas

ACOVI	Asociación de Cooperativas vitivinícolas
AIV	Agro-industria vitivinícola
APROEM	Asociación de productores del Este Mendocino
CAVIC	Corporación Agrovitícola Industrial y Comercial
COVIAR	Corporación Vitivinícola Argentina
FECOVITA	Federación de cooperativas vitivinícolas argentinas



INAES Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social
INV Instituto Nacional de Vitivinicultura
PEVI Plan Estratégico Vitivinícola



REVISTA
**ESTUDIOS SOCIALES
CONTEMPORÁNEOS**

ISSN 1850-6747

La “nueva vitivinicultura” en la provincia de Mendoza.

Un análisis cuantitativo de su crecimiento
durante la última década del siglo XX¹

The “new grape and wine production” en the province of Mendoza.

A quantitative analysis of its growth during the last
decade of the twentieth century.

Guillermo Neiman

Centro de Estudios e Investigaciones Laborales (CEIL-CONICET)
gneiman@ceil-conicet.gov.ar

Enviado: 14/03/2017 - Aceptado: 02/05/2017

¹ Los resultados presentados en este artículo corresponden al proyecto de investigación “Tendencias agroindustriales y empleo. El caso de la vitivinicultura de la provincia de Mendoza”, PICT 1425, Fondo Nacional de Ciencia y Técnica (FONCYT). Agradezco los comentarios realizados por dos árbitros anónimos de la Revista.

“

Guillermo Neiman :“La “nueva vitivinicultura” en la provincia de Mendoza. Un análisis cuantitativo de su crecimiento durante la última década del siglo XX” en Revista de Estudios Sociales Contemporáneos n° 16, IMESC-IDEHESI/Conicet, Universidad Nacional De Cuyo, 2017, pp. 40-60

Resumen

Las transformaciones que experimenta la vitivinicultura de la provincia de Mendoza hacia fines del siglo XX van a desestructurar el modelo primario-industrial vigente hasta entonces. La expansión de un sector dedicado a la producción de uvas y de vinos “de calidad” va a acrecentar la inserción en los mercados mundiales a partir de la incorporación de inversiones extranjeras y las modificaciones en la estructura de agentes que participan de la producción se convierten en pilares de una “nueva vitivinicultura” local.

El objetivo general de este artículo es analizar las circunstancias sobre las cuales se asienta el desarrollo de una nueva etapa en la viticultura de la provincia de Mendoza hacia finales del siglo pasado, considerando principalmente las dimensiones estructurales, productivas y tecnológicas de dicha expansión.

La información de base utilizada en este artículo proviene de los censos nacionales agropecuarios implementados en el país en los años 1988 y 2002, a partir de los cuales se realizaron procesamientos especiales de los datos. Para el año 2002, se utiliza un modelo de regresión lineal con el propósito de analizar la influencia conjunta de variables relacionadas con las dimensiones estructural y tecnológica, sobre la variación de la superficie implantada con uvas finas en la provincia.

Palabras clave: vitivinicultura, calidad, estructura agraria, tecnología.

Abstract

The transformations experienced by the grape and wine production sector of the province of Mendoza during the last decade of the twentieth century will change dramatically the primary-industrial model in force until then. The growth of a sector oriented towards the production of “quality” grapes and wines will increase the incorporation to the world markets through the advent of foreign investments, and together with the modifications in the structure of agents that participate in production will become pillars of a local “new wine-growing system”.

The general objective of this article is to analyze the circumstances on which the development of a new stage in the viticulture of the province of Mendoza is based towards the end of the last century, considering mainly the structural, productive and technological dimensions of this development.

The basic information used in this article comes from national agricultural censuses implemented in Argentina in 1988 and 2002, from which special data processing was carried out. For the year 2002, a linear regression model is used with the purpose of analyzing the joint influence of variables related to the structural and technological dimensions, on the variation of the cultivated land with high-quality grapes in the province.

Keywords: grape and wine production sector, quality, agrarian structure, technology

Introducción

En la Argentina, las primeras vides se obtuvieron de semillas de pasas frescas cuya adaptación a las condiciones locales habría dado origen a las variedades de uvas “criollas” (Videla, 1977; Balán, 1978). Hacia la época de la fundación de la ciudad de Mendoza, en 1561, distinta documentación sobre la ocupación española da cuenta de la existencia de viñas entre los pobladores. Sin embargo, se constata que la actividad vinícola se desarrolla efectivamente hacia fines del siglo XVII, “...cuando las plantaciones y la propagación de la vid, asumen por primera vez la forma de verdaderos cultivos con fines vinícolas” (Palencia, 1908: 236). Cuando concluye el siglo XVIII ya existía una ‘industria’ vinícola en la región de Cuyo, incluyendo emprendimientos de individuos que elaboraban en condiciones artesanales a los que se sumaban otros de tipo industrial; hacia el año 1784 funcionaban en Mendoza 31 bodegas, de las cuales 9 pertenecían a instituciones religiosas (Satlari, 2005). Durante la última parte del siglo XIX, un conjunto de condiciones económicas, políticas y sociales tanto de orden local como nacional sentarán definitivamente las bases del modelo de desarrollo para la producción de uvas y de su industrialización en la provincia de Mendoza que se extenderá – aunque con altibajos y transformaciones – durante buena parte del siglo siguiente.¹

Para la primera mitad del siglo XX, la superficie cultivada con vid en la provincia de Mendoza prácticamente se duplica cada 25 años (entre 1908 y 1960 el aumento es de algo menos del 400%) (Martín, 1992) asociado a un incremento sostenido del consumo nacional de los llamados “vinos comunes o de mesa” en el contexto del modelo de “industrialización por sustitución de importaciones”.

Esta aceleración de la producción y del consumo interno se sostiene hasta mediados del siglo, cuando se inicia un período de retracción del mercado interno debido a políticas regresivas en materia de distribución del ingreso y que se va profundizar en décadas posteriores (a lo que se debe agregar la competencia con bebidas alternativas que hará disminuir aún más el consumo per cápita). El modelo agroindustrial, basado en condiciones productivistas tanto en la etapa primaria como elaboradora de vinos, no logra adaptarse a este nuevo contexto llevando a la crisis de la actividad, incluyendo el cierre de bodegas y la desaparición de productores o la reconversión hacia otras producciones, situación que se extiende hasta las últimas décadas del siglo pasado. Las políticas de corte neoliberal con su impronta de desregulación y apertura de la economía, se convierten finalmente en elementos definitorios para la transformación de la actividad en ese período.

El proceso que se consolida para esa época va a desestructurar el modelo primario-industrial vigente hasta entonces. La expansión de un sector dedicado a la producción de uvas de alta calidad enológica y de vinos “de calidad” va a permitir que se intensifique la inserción en los mercados mundiales; la incorporación de inversiones extranjeras y las modificaciones en la

¹ Existe una extensa bibliografía que da cuenta del desarrollo de la vitivinicultura en sus aspectos productivos, políticos, sociales y poblacionales durante el siglo XIX y que resulta de significación para comprender la evolución posterior de la actividad, como por ejemplo Bragoni, 1993, 2004; Martín, 1992; Mateu, 2004; Richard-Jorba, 2001, 1994, 1993; Richard-Jorba y Romagnoli, 1992; Palencia, 1908; Salvatore, 1986.

estructura de agentes que participan de la producción se convierten en pilares de una “nueva vitivinicultura” que se desarrollará particularmente en algunas zonas de la provincia. Se trata de un proceso que no estuvo exento de tensiones y conflictos y que modificará las condiciones de producción de las uvas, la organización del trabajo, la tecnología para la elaboración de los vinos, las estrategias comerciales de las empresas, entre otras dimensiones (Neiman, 2003; Altschuler, 2012; Collado y Altschuler, 2013).

Todo ello ocurre en línea con una tendencia mundial de avance de la frontera vitivinícola por la aparición de nuevas zonas productoras, la reconversión productiva de plantaciones tradicionales, los cambios cuantitativos y cualitativos en el consumo y los sostenidos incrementos de las transacciones mundiales.²

Así, hacia fines de los años 80, el 85% del total de vino comercializado en el mundo provenía de cuatro países con una prolongada tradición productora - Francia, Italia, España y Portugal - los que a su vez eran importantes consumidores de vino.³ En la década siguiente, su participación se había reducido a algo más de dos tercios como consecuencia del marcado desarrollo exportador experimentado por otro conjunto de países que pasarían a formar parte del así llamado ‘nuevo mundo’ vitivinícola: Australia, Estados Unidos (básicamente, la región de California), Chile, Nueva Zelanda, Sudáfrica y Argentina.

Para el año 2000, la Argentina alcanza las 209.000 hectáreas cultivadas con vid, ocupando el décimo lugar en el mundo y superando a otros países como Chile (174.000 hectáreas), Australia (140.000 hectáreas) o Sudáfrica (117.000 hectáreas). Estados Unidos registra, para el mismo año, 413.000 hectáreas plantadas con viñas (OIV, varios años).⁴

Esto tiene lugar, sin embargo, en un contexto en el que la superficie cultivada y la producción de uvas en el país cae aproximadamente un 20% aunque las exportaciones de vinos se triplican llegando hasta un promedio anual cercano al millón de hectolitros (INV, varios años). Esta evolución es consecuencia de un cambio en la composición de esas ventas al exterior por el cual disminuye la participación de los vinos comunes que pasa del 69% al 46% entre los trienios

2 Procesos similares a los registrados en la vitivinicultura de Mendoza han sido identificados para otras regiones y producciones del mundo - principalmente entre los llamados “productos frescos” - asociados a situaciones de restructuración y globalización de la agricultura. Entre la abundante bibliografía al respecto, puede citarse Bonnano, 2003; Goodman y Watts, 1994; Llambí, 1993; Marsden, 1999; McMichael, 2005, 1994; Marsden y Cavalcanti, 2001; Selwyn, 2009.

3 Hacia finales de la década del 90, las exportaciones mundiales de vino totalizaban algo menos de 63 millones de hectolitros, equivalentes al 23% de la producción total de vinos. Esta proporción se mantuvo prácticamente estable a lo largo de todo el período, aunque comparado con el promedio anual del quinquenio 1986-1990 refleja un importante incremento de 10 puntos porcentuales.

4 Para el año 2000, el mayor consumidor de vino era Luxemburgo, con 63,5 litros/año e incluso con una tendencia creciente durante los años 90; le siguen en importancia Francia (57 litros) e Italia (54,7 litros), aunque en ambos casos con una tendencia decreciente. Argentina ocupa el sexto lugar en esta escala de países según niveles de consumo per cápita, con 38,6 litros al año, aunque con una tendencia a la baja.

1990-92 y 1998-2000; por su parte, para las mismas fechas las ventas de vinos alta calidad enológica pasan de un valor promedio de 94,2 mil hectolitros (31% de las ventas totales) a 482,5 miles de hectolitros (54% de las exportaciones totales de vino), respectivamente. A su vez, los ingresos generados por las ventas al exterior pasan de algo menos de 10 millones de dólares en 1989, a 140 millones de dólares en 1999 (Indec, Estadísticas de comercio exterior, varios años).

Ciertas condiciones pre existentes en la provincia de Mendoza van a facilitar las transformaciones que comienza a experimentar el sector, principalmente en lo referido a infraestructura (riego), variedades que hasta entonces eran utilizadas para la elaboración de vinos de consumo masivo, y conocimiento o saberes de la población local directamente relacionados con las diferentes etapas de la producción primaria e industrialización. La incorporación de innovaciones tecnológicas ya probadas en países con tradición productora (sistemas y técnicas de cultivo, tecnologías e insumos para el procesamiento industrial, entre otras) completan el conjunto de condiciones críticas para garantizar el tipo y orientación de las transformaciones en curso.⁵

Al igual que en otras regiones del mundo caracterizadas por la expansión de la “nueva vitivinicultura”, en la provincia de Mendoza el ingreso de capitales transnacionales va a impulsar cambios tecnológicos y de organización de la producción en un período de tiempo relativamente acotado, cuyos efectos van a expresarse a lo largo de todas las etapas de la cadena vitivinícola. Este comportamiento se concreta a través de inversiones directas dirigidas a la adquisición de compañías locales, el surgimiento de nuevas firmas de capital nacional o extranjero generalmente de escala mediana, la integración entre empresas ya sea por medio de la expansión de viñedos propios, el establecimiento de contratos entre bodegas y productores independientes, o los acuerdos comerciales para la distribución y comercialización del producto final (Neiman y Bocco, 2005).

Las empresas tienen como objetivo asegurarse el control de materias primas con ciertas y determinadas características, intervenir sobre el mercado de consumo local y organizar un sistema transnacional que puede incorporar tanto la producción, como la transformación y la distribución de su producción.

La desaparición de pequeños productores de uvas, así como de bodegas de menor tamaño mayoritariamente propiedades de capitales privados locales o de organizaciones cooperativas, es la contracara de este proceso en la provincia de Mendoza. En efecto, para aproximadamente el mismo período de tiempo, en paralelo a una creciente participación de la superficie con uvas finas se produce una disminución en el número de establecimientos y de hectáreas en producción, todo ello concentrado en las escalas más bajas.

El objetivo general de este artículo es analizar las circunstancias sobre las cuales se asienta el desarrollo de una nueva etapa en la viticultura de la provincia de Mendoza hacia finales del siglo pasado, considerando principalmente las dimensiones estructurales (superficie total y superficie implantada con uvas vinificables por establecimiento), productivas y tecnológicas

5 Distintas investigaciones han documentado y conceptualizado estas transformaciones abarcando aspectos tecnológicos, laborales, económicos y ambientales, entre las cuales merecen citarse Bocco, 2005; Bocco y Dubini, 2007; Heredia y Poblete, 2013; Martín, 2009; Neiman, 2003; Neiman y Bocco, 2005; Pizzolato y Goldfarb, 2010; Poblete, 2013; Quaranta y Fabio, 2011.

de dicha expansión. Específicamente, se propone identificar cuáles son aquellas condiciones que mejor explican el proceso de consolidación de una actividad con una presencia histórica prolongada en la provincia y que tiene a la producción de uvas finas como nuevo elemento dinamizador y de transformación de la misma.

Fuentes de información y método

La información de base utilizada en este artículo proviene de los censos nacionales agropecuarios implementados en el país en los años 1988 y 2002. Las fechas de ambos relevamientos constituyen un recorte temporal de interés según el propósito de este artículo. La posibilidad de realizar procesamientos especiales de los datos censales permitió analizar un conjunto de variables de significación que explican la evolución de la viticultura de la provincia para ese período clave en la historia reciente de la actividad.

En la primera parte, mayormente en base a una estrategia comparativa entre ambas fechas de los mencionados censos, se consideran los cambios referidos al número de unidades en producción, su especialización productiva según la presencia de uvas comunes y finas, los cambios en la superficie total y media, las variedades implantadas y la presencia de algunos parámetros tecnológicos básicos.

En segundo lugar, para el año 2002, se utiliza un modelo de regresión lineal con el propósito de analizar la influencia conjunta de las variables relacionadas con las dimensiones estructural y tecnológica sobre la variación de la superficie implantada con uvas finas en la provincia.

Este método se utiliza para seleccionar aquellas variables independientes que maximizan la predicción de la variable dependiente con la mayor parsimonia, esto es, con la menor cantidad de variables empleadas. El ajuste del modelo supone sucesivas aproximaciones en las que se van evaluando individualmente las variables independientes para decidir su incorporación o eliminación. En este caso, se ha adoptado la técnica de eliminación regresiva, que implica calcular la regresión con todas las variables independientes seleccionadas teóricamente, para ir eliminando a continuación las que no contribuyen estadísticamente a la predicción de una parte significativa de la variable dependiente.

Las variables independientes que se consideran en el modelo son: superficie total de la explotación, superficie con uvas vinificables, superficie con vid en espaldero alto, superficie con vides de hasta 14 años, explotaciones con riego por goteo, explotaciones con tractores con menos de 15 años de antigüedad, explotaciones con malla antigranizo, explotaciones que utilizan asesoramiento técnico, explotaciones que realizan análisis de suelos.

Con el objeto de estimar el valor de la variable dependiente según la variación del conjunto de predictores, se aplica la siguiente ecuación:

$$\hat{Y} = \beta_0 + \beta_1 V_1 + \beta_2 V_2 + \dots + \beta_n V_n$$

El valor predicho de la variable dependiente (\hat{Y}) es igual a la constante (β_0), más el coeficiente Beta de la variable 1 por el valor de la Variable 1 ($\beta_1 V_1$), más el coeficiente Beta de la variable 2 por el valor de la Variable 2 ($\beta_2 V_2$), más el coeficiente Beta de la variable n

por el valor de la Variable n ($\beta_n V_n$). A diferencia de los otros coeficientes de la ecuación de regresión, la constante β_0 no mide cambios, sino que corresponde al efecto medio en la variable dependiente \hat{Y} que ocasionan tanto las variables que fueron excluidas de la ecuación como la aproximación lineal.

Cambios en la estructura agraria y nuevo desarrollo empresarial en la provincia de Mendoza

La evolución de la estructura agraria –considerando solamente aquellas explotaciones dedicadas a la producción de vides para la elaboración de vinos- durante el período en el que se consolida el proceso de reconversión expresa, por un lado, una tendencia hacia la desaparición de unidades (por otra parte, un fenómeno generalizable a distintas regiones del país para el mismo período) y, por otro, a la concentración de la tierra y de la producción en unidades de mayor tamaño relativo.

Así, entre 1988 y 2002 se constata en primer lugar, la desaparición de casi 5.000 establecimientos con vid para vinificar (equivalente a una disminución relativa cercana 30%) y de aproximadamente 22.000 hectáreas en producción (14% menos) (Cuadro 1).

Si bien la estructura agraria provincial resultante en términos de la participación de los distintos estratos de extensión de los establecimientos no registra variaciones de importancia (incluso no se modifica la superficie media por estrato) entre ambas fechas, la disminución tanto del número de unidades como de la superficie cultivada se concentra en los dos primeros segmentos de tamaño. En cada uno de los años considerados, la estructura agraria continúa estando dominada por las unidades de hasta 10 hectáreas - alcanzando algo más de la mitad del total de establecimientos con vid para vinificar -, que ocupan alrededor del 15% de la superficie con vid vinífera. En el otro extremo, alrededor del 10% de las unidades participan con más del 40% de la superficie vitivinícola implantada (Cuadro 2).

Del total mencionado de 5.000 establecimientos que desaparecen entre 1988 y 2002, el 73% corresponde a unidades con menos de 10 hectáreas cultivadas y el 20% restante, a unidades de entre 10 y 25 hectáreas. Con la disminución de la superficie ocurre algo similar: de las casi 22.000 hectáreas menos que se registran en 2002 en comparación con 1988, una pérdida cercana a las 10.000 hectáreas tiene lugar en el estrato más pequeño y otras 8.000 hectáreas en el estrato siguiente de hasta 25 hectáreas.

Año	Explotaciones	Superficie (ha)
1988	17.325	154.417,0
2002	12.324	132.462,9
Variación 2002/1988 (en porcentaje)	-28,9	-14,20

Cuadro 1. Total de explotaciones y de superficie con vid para vinificar. Años 1988 y 2002. Fuente: Indec, 1988 y 2002, tabulados especiales.

Escala de extensión de la superficie total (ha)	1988		2002	
	Explotaciones	Hectáreas	Explotaciones	Hectáreas
En absolutos				
Total	17.325	154.417,0	12.324	132.462,9
Hasta 10	10.161	29.061,7	6.492	19.228,9
10,1 - 25	4.113	35.350,8	3.119	27.812,2
25,1 - 50	1.699	27.562,5	1.448	25.236,7
51 y más	1.352	62.442,0	1.265	60.185,1
En porcentajes				
Total	100	100,0	100	100,0
Hasta 10	58,6	18,8	52,7	14,5
10,1 - 25	23,7	22,9	25,3	21,0
25,1 - 50	9,8	17,8	11,7	19,1
51 y más	7,8	40,4	10,2	45,4

Cuadro 2. Total de explotaciones y de superficie con vid para vinificar según escala de extensión. En absolutos y en porcentajes. Años 1988 y 2002. Fuente: Indec, 1988 y 2002, tabulados especiales.

Del análisis de la orientación productiva de los establecimientos vitícolas de la provincia para el año 2002 considerando i) la presencia exclusiva de variedades correspondientes a uvas finas⁶ y ii) la combinación de variedades de uvas finas y/o comunes, surge que en términos del número de unidades son mayoría aquellas dedicadas exclusivamente a las uvas comunes (45,5% del total) aunque participan en una proporción bastante menor de la superficie cultivada (21,1%) (Cuadro 3). Aproximadamente uno de cada 5 establecimientos de la provincia cultiva exclusivamente variedades de uvas para la elaboración de vinos finos, ocupando algo más del 10% de toda la tierra implantada con uvas. Este subsector será objeto de un análisis más particularizado por considerarlo representativo de la dinámica que adquirió la actividad en las últimas décadas.

El análisis por tipo de uvas para el año 2002 según tamaño de las explotaciones muestra que la producción de uvas para vinos comunes se concentra en las unidades de menor tamaño: prácticamente la mitad de las unidades vitícolas de hasta 10 hectáreas cultivan exclusivamente uvas destinadas a la elaboración de vinos comunes y participan con un 38,1% de la superficie total cultivada con uvas. En el otro extremo, entre las unidades con más de 50 hectáreas de superficie total sólo el 12,5% se dedica al cultivo de uvas comunes y ocupan menos del 5% de la superficie vitícola total (Cuadro 4).

Una manera complementaria de analizar lo anterior, es considerar la distribución de la superficie y de las unidades según el nivel de especialización productiva⁷ que presentan en cuanto al cultivo de uvas para la elaboración de vinos finos (Cuadro 5). La mayor parte (55,5%) de la superficie ocupada con uvas finas le corresponde a empresas de alta especialización que, a su vez, equivalen a algo más de un tercio del total de unidades. Por su parte, las empresas de baja especialización participan con un 15% en el total de la superficie cultivada con uvas para la elaboración de vinos finos.

Unidades/ Superficie	Total	Sólo con uvas finas	Con uvas finas y comunes	Sólo con uvas comunes
Explotaciones				
Número	12.324	2.126	4.592	5.606
%	100,0	17,3	37,3	45,5
Superficie				
Hectáreas	132.462,9	17.971,6	86.504,2	27.987,1
%	100,0	13,6	65,3	21,1

Cuadro 3. Distribución de las unidades productivas y de la superficie con uvas para vinificar, según tipo de uvas. Año 2002. Fuente: elaboración propia en base a Indec, 2002.

Escala de extensión de la superficie total (ha)	Explotaciones y superficie con vid para vinos comunes	
	Explotaciones	Superficie
Total	35,8	14,4
Hasta 10	47,0	38,1
10,1 - 25	29,1	22,3
25,1 - 50	19,9	12,3
50,1 y más	12,5	4,1

Cuadro 4. Total de explotaciones y de superficie con vid para vinos comunes, en porcentajes sobre el total de unidades y de superficie con vid. Año 2002 Fuente: elaboración propia en base a Indec, 2002

Nivel de especialización	Superficie con uvas finas		Explotaciones con uvas finas	
	Hectáreas	%	Número	%
Total	71.903,9	100,0	7.918	100,0
Baja	11.060,5	15,4	2.931	36,8
Media	20.935,4	29,1	2.216	28,1
Alta	39.910,1	55,5	2.771	35,1

Cuadro 5. Distribución de la superficie y de las unidades con uvas finas según nivel de especialización de las mismas. Año 2002. En porcentajes. Fuente: Elaboración propia en base a Indec, 2002.

6 La denominación de uvas y vinos “comunes” y “finos” se ha utilizado históricamente y si bien aún se encuentra bastante generalizada, oficialmente los últimos se han venido identificando últimamente como “vinos varietales”.

7 Se realizó una clasificación de las unidades en tres niveles de especialización productiva, según los siguientes criterios: “bajo” o hasta un 33,3% de la superficie con vid está ocupada con variedades para vinos finos; “medio” o desde un 33,4% hasta un 66,6% de la superficie con vid está ocupada con variedades para vinos finos; por último, “alto” en el que más de un 66,6% de la superficie con vid está ocupada con variedades para vinos finos.

Según las variedades implantadas en 2002, la mitad de la superficie con vid para vinificar de la provincia de Mendoza está ocupada por cinco variedades. Entre estas se encuentran algunas destinadas a la elaboración de vinos comunes (Criolla y Cereza, con un 17,8% y 9,3% de la superficie, respectivamente), otras para vinos finos como Malbec y Cabernet que participan con un 11,9% y 9,1% en ese orden (aunque según la calidad de la producción pueden eventualmente destinarse también a elaborar vinos comunes) y, Bonarda (10,1% de la superficie) que puede ser utilizada para la elaboración de ambos tipos de vinos (Cuadro 6).

En cuanto al número de establecimientos dedicados al cultivo de las diferentes variedades, asociado al nivel de especialización productiva ya descripto, aquellos con uvas comunes aparecen como los más difundidos, y a las variedades mencionadas más arriba se agregan otras como Moscatel y Pedro Giménez.

En resumen, la información disponible sobre los cambios en la distribución de la tierra y de la superficie cultivada expresa la consolidación del modelo vitícola en grandes establecimientos a partir de su asociación con el cultivo de uvas para vinos finos. En un contexto generalizado de caída del número de unidades y de superficie cultivada, esta tendencia es particularmente intensa entre los establecimientos pequeños y medianos. Por otra parte, entre aquellas unidades pequeñas y medianas que persisten, se observa una fuerte especialización en el cultivo de uvas comunes, mientras que entre las unidades más grandes la presencia de esta orientación es prácticamente insignificante. A su vez, las unidades con una alta especialización en uvas finas participan mayoritariamente en la superficie cultivada total de este tipo de variedades.

Acerca de las condiciones productivas del sistema de uvas finas

Los establecimientos dedicados exclusivamente al cultivo de variedades de uvas para la elaboración de vinos finos –en este caso se identificaron como tales a las variedades Malbec, Cabernet, Syrah, Bonarda y Chardonnay– no constituyen un grupo fácilmente diferenciable del conjunto de unidades productivas dedicadas al cultivo de uvas de la provincia de Mendoza, al menos según algunos indicadores clásicos relacionados con su estructura productiva.

Según la escala de superficie total (Cuadro 7), las unidades que cultivan exclusivamente variedades con uvas finas llegan a tener una presencia relativa levemente superior en los

Variedades	Explotaciones		Superficie (ha)	
	Número	%	Número	%
Total	12.324	-1	132462,9	100,0
Bonarda	3.283	26,6	13315,8	10,1
Cabernet	1.53	12,4	10696,4	8,1
Cereza	4.086	33,2	12329,2	9,3
Chardonnay	568	4,6	3621,8	2,7
Chenin	631	5,1	2611,0	2,0
Criolla	5.61	45,5	23571,4	17,8
Gibi	191	1,5	645,4	0,5
Malbec	2.355	19,1	15747,1	11,9
Merlot	962	7,8	5079,0	3,8
Moscatel (2)	3.436	27,9	7839,5	5,9
P. Gimenez	2.762	22,4	8915,1	6,7
Pinot Noir	142	1,2	766,1	0,6
Sangiovese	438	3,6	1900,9	1,4
Semillón	186	1,5	799,3	0,6
Syrah	1.404	11,4	5842,5	4,4
Tempranilla	1.001	8,1	4241,5	3,2
Tocai Friulano	121	1,0	501,0	0,4
Torrontés (3)	593	4,8	2716,4	2,1
Ugni Blanc	491	4,0	1799,5	1,4
Otras	2.034	16,5	9524,0	7,2

Cuadro 6. Total de explotaciones y superficie implantada con vid, por variedad. Año 2002. **Fuente:** elaboración propia en base a INDEC, 2002.

(1) La sumatoria de los parciales excede el total porque en una misma unidad pueden coexistir distintas variedades. (2) Incluye las variedades Moscatel de Alejandría y Moscatel Rosado. (3) Incluye las variedades Torrontés Riojano y Torrontés Sanjuanino

estratos pequeños – hasta 10 hectáreas - en comparación con la distribución del total de unidades con uva vinificable. Es algo más destacable el hecho que los establecimientos especializados en uvas finas con una extensión total mayor a las 200 hectáreas, reúnen el 37,2% de la superficie implantada con estas variedades, mientras que a las unidades con uva vinificable (tanto finas como comunes) de este estrato les corresponde el 61,3% (aunque la proporción de establecimientos en el total provincial es similar en ambos casos y cercana al 2%).

Tipo de unidad		Total	Escala de superficie total (ha)					
			Hasta 10,0	10,1 a 25,0	25,1 a 50,0	50,1 a 100,0	100,1 a 200,0	200,1 y más
Total de unidades	Explotaciones	12.324	6.492	3.119	1.448	708	341	216
	%	100,0	52,7	25,3	11,7	5,7	2,8	1,8
	Superficie	600.862,2	31.767,4	51.311,5	51.847,1	50.323,1	47.317,0	368.296,1
	%	100,0	5,3	8,5	8,6	8,4	7,9	61,3
Sólo con uvas finas	Explotaciones	2.126	1.19	488	229	124	59	36
	%	100,0	56,0	23,0	10,8	5,8	2,8	1,7
	Superficie	61.652,5	5.493,5	7.879,8	8.458,6	8.778,3	8.090,6	22.951,7
	%	100,0	8,9	12,8	13,7	14,2	13,1	37,2

Cuadro 7:

Explotaciones y superficie con uva vinificable por escala de superficie total según tipo de unidad. Año 2002.

Fuente: elaboración propia en base a Indec, 2002.

Algo similar ocurre cuando se compara la distribución entre las unidades y la superficie dedicadas al cultivo de uvas vinificables y las especializadas en uva fina, considerando el estrato de superficie vitivinícola al que pertenecen (Cuadro 8), dado que se mantienen condiciones muy parecidas a las descritas anteriormente. Incluso, en cuanto a la superficie media por unidad, no se registran variaciones de importancia entre ambos conjuntos, ubicándose cerca de las 10 hectáreas para el total, de 3,5 hectáreas en el primer estrato y de 15 hectáreas en el siguiente. Quizás una diferencia que tiene alguna relevancia es que, a partir de las 100 hectáreas implantadas –si bien el número absoluto de unidades es bajo–, la superficie que le corresponde al total de unidades con uva para vinificar supera el 15% del total, mientras que para el grupo que cultiva uvas finas de manera exclusiva esa participación es cercana al 7%.

Tipo de unidad		Total	Escala de superficie implantada con uvas (ha)					
			Hasta 10,0	10,1 a 25,0	25,1 a 50,0	50,1 a 100,0	100,1 a 200,0	200,1 y más
Total de unidades	Número	12.324	9.193	2.011	710	294	90	26
	%	100,0	74,6	16,3	5,8	2,4	0,7	0,2
	Superficie	132.462,9	34.217,1	32.549,5	24.804,0	20.223,0	12.438,1	8.231,2
	%	100,0	25,8	24,6	18,7	15,3	9,4	6,2
Sólo con uvas finas	Número	2.126	1.695	268	119	35	9	-
	%	100,0	79,7	12,6	5,6	1,6	0,4	-
	Superficie	17.971,6	5.863,6	4.187,0	4.271,6	2.424,6	1.224,8	-
	%	100,0	32,6	23,3	23,8	13,5	6,8	-

Cuadro 8.

Unidades productivas y superficie con uva para vinificar por escalas de superficie implantada con uvas, según tipo de unidad. Año 2002.

Fuente: elaboración propia en base a Indec, 2002.

Esto muestra, entonces, que el modelo productivo de la nueva vitivinicultura no presenta, a nivel de la estructura agraria, diferencias sustanciales respecto del sistema de producción tradicional dedicado a la producción de uvas comunes. Esto es así tanto para la participación relativa de los distintos estratos en el total de cada grupo como en la superficie que ocupan las unidades.

Esta homogeneidad relativa para el conjunto de la producción vitivinícola comienza a volverse menos precisa cuando se consideran, primero, algunas características internas del conjunto de unidades dedicadas a la producción de uvas finas (esto es, excluyendo aquellas unidades que tienen exclusivamente uvas comunes).

Por ejemplo, hay una fuerte relación entre el grado de especialización en uvas finas por parte de las unidades y la superficie media implantada con las mismas, de manera que aquellos establecimientos con una orientación productiva más especializada en uvas finas son los que tienen la mayor superficie media implantada (si bien hay aproximadamente un tercio de unidades en cada uno de los grupos construidos según su grado de especialización). Esto lleva a que, del total de hectáreas implantadas con uvas finas, más de la mitad se encuentre en el estrato más especializado

La incorporación al análisis de algunos indicadores tecnológicos y/o de capital de las unidades productivas emergen como factores más significativos desde el punto de vista de la heterogeneidad del sector.

Nivel de especialización	Total de explotaciones	Superficie implantada con uva para vinos finos (ha)	
		Total	Superficie media
Total	7918	71903,9	9,1
%	100,0	100,0	
Bajo	2931	11060,5	3,8
%	37,0	15,4	
Medio	2216	20932	9,4
%	28,0	29,1	
Alto	2771	39910,9	14,4
%	35,0	55,5	

Cuadro 9. Distribución de las explotaciones con uva para vinos finos y superficie implantada, según nivel de especialización. Año 2002. Fuente: elaboración propia en base a Indec, 2002.

Tal es el caso, por ejemplo, del ‘sistema de conducción’ utilizado en las distintas plantaciones.⁸ En efecto, la disposición de la plantación junto al tipo de sistema de conducción utilizado determinará, entre otros aspectos, la densidad del follaje, el manejo de la luz solar y la circulación del aire (lo cual constituye el llamado ‘microclima’ de la planta) así como el control de ciertas enfermedades cuya aparición y desarrollo puede estar asociado a determinadas condiciones climáticas (como, por ejemplo, los hongos); se trata de factores que, en última instancia, terminan incidiendo sobre los rendimientos pero fundamentalmente sobre la calidad de los frutos cosechados. El manejo del viñedo, incluyendo la posible mecanización de algunas tareas (incluso, la cosecha mecánica) y, en general, el conjunto de las numerosas tareas manuales que requiere, se verá afectado por el tipo de sistema de conducción utilizado.

⁸ Por ‘sistema de conducción’ se entiende la estructura compuesta de palos y alambres que sostiene y orienta a las plantas. En realidad, dado que está asociado a una particular disposición de las vides en la parcela y en el espacio, influye tanto en la cantidad como en la calidad de las mismas; según las características de cada sistema, los resultados en la producción varían.

El llamado sistema de ‘espaldero alto’ permite conducir la plantación hasta una altura de 2 metros (el espaldero bajo alcanza una altura máxima de 1,5 metros) y cada hilera consta de cuatro alambres fijos, siendo el inferior el de conducción, el segundo y el tercero para sostener el follaje y el cuarto, el de estructura.

De esta manera, según el Cuadro 10, algo menos de dos tercios del total de explotaciones con vides de la provincia de Mendoza adopta el sistema de ‘parral’, siendo que esta modalidad está presente en un cuarto de aquellas dedicadas exclusivamente a las variedades de uvas para vinos finos. Para estas últimas, es el uso del sistema de ‘espaldero’ pero especialmente el ‘espaldero alto’ el que está más extendido, alcanzando al 45% de las unidades y más de la mitad de la superficie cultivada con uvas finas, mientras que en el total de los establecimientos vitivinícolas de la provincia esos valores son de 27,3% y 24,5%, respectivamente.

Tipo de unidad		Total	Sistema de conducción				
			Parral	Espaldero bajo	Espaldero alto	Otros	Sin discriminar
Total de unidades	Explotaciones	12.324	7.323	6.296	3.369	47	25
	%	-1	59,4	51,1	27,3	0,4	0,2
	Superficie	132.462,9	68.659,3	30.754,5	32.450,1	417,5	181,4
	%	100,0	51,8	23,2	24,5	0,3	0,1
Sólo con uvas finas	Explotaciones	2.126	548	929	951	10	4
	%	-1	25,8	43,7	44,7	0,5	0,2
	Superficie	17.971,6	3.529,5	4.705,3	9.683,5	44,8	8,5
	%	100,0	19,6	26,2	53,9	0,2	-

Cuadro 10. Explotaciones y superficie vitivinícola por sistema de conducción de la plantación, según tipo de unidad. Año 2002. *Fuente:* elaboración en base a Indec, 2002.

(1) La sumatoria de los porcentajes parciales excede el total porque en una misma unidad pueden utilizarse distintos sistemas de producción.

La edad de los viñedos es considerada normalmente un indicador importante para determinar la calidad de los vinos a elaborar.⁹ El Cuadro 11 permite observar la notable expansión reciente que experimentaron las variedades de uvas finas entre aquellas unidades que se dedican exclusivamente al cultivo de las mismas: el 83,4% de la superficie ocupada con uvas finas tiene hasta 14 años de implantada, mientras que para las variedades de uvas comunes el 54,2% de la superficie corresponde a variedades con más de 14 años de antigüedad.

El mantenimiento del viñedo requiere de una sucesión de labores culturales; entre aquellas que remiten a un mayor nivel de inversión en capital se encuentran el sistema de riego, la posesión de tractores de hasta 15 años de antigüedad y la utilización de mallas antigranizo, buscando dar cuenta del impacto diferencial que presentan estos indicadores según la orientación productiva de la unidad.

Superficie	Edad del viñedo		
	Total	Hasta 14 años	Más de 14 años
Total			
Hectáreas	132.462,0	81.443,0	51.019,0
%	100,0	61,5	38,5
Con uvas finas			
Hectáreas	55.102,0	45.981,0	9.121,0
%	100,0	83,4	16,6
Con uvas comunes			
Hectáreas	77.360,0	35.462,0	41.898,0
%	100,0	45,8	54,2

Cuadro 11. Distribución de la superficie implantada con uvas para vinificar por edad del viñedo, según tipo de uvas. Año 2002.

Fuente: elaboración en base a Indec, 2002.

9 Técnicamente esto se debería a la posibilidad de las cepas viejas de extraer por medio de raíces más largas, componentes que le confieren a los vinos características gustativas más buscadas en los mercados.

La administración del riego se convierte en una tarea clave para asegurar la adecuada evolución de las plantas y de su producción. La vid necesita aproximadamente entre 6.000 y 8.000 m³ de agua por hectárea y por año; dado que las precipitaciones aportan sólo 2.000 m³, el resto debe suministrarse mediante el riego efectuado tanto con agua superficial como subterránea ya sea en forma exclusiva o complementaria.

Los métodos de riego están en relación con la disponibilidad de agua, de los turnos que rigen la administración del agua, y de otras variables tales como tipo de suelo, laboreo, forma de cosecha y costos de implementación de equipos. Tradicionalmente se han empleado los sistemas de riego por inundación. Los sistemas presurizados como el goteo y la microaspersión, comparados con el riego superficial, exigen mayor inversión de capital aunque ofrecen como ventajas el menor arrastre del suelo y el incremento de la eficiencia en el uso del agua.

El Cuadro 12 muestra que la adopción de riego por goteo entre las unidades dedicadas exclusivamente al cultivo de uvas comunes es prácticamente nula (0,1% del total de unidades y 0,2% de la superficie). Siendo una práctica aún poco difundida para la 2002, el 7,9% de las unidades especializadas en uvas finas recurren a este sistema de irrigación pero que alcanza al 28% de la superficie implantada con estas variedades.

El manejo del suelo se caracteriza por gran intensidad de labranzas, realizadas con distintas herramientas en distintos períodos del año y para llevar adelante diferentes tareas (eliminar malezas, airear los suelos, incorporar abonos, entre otras). Todas estas labores mecanizadas son llevadas a cabo con el uso de tractores, cuya presencia y antigüedad constituyen indicadores adicionales del nivel de capitalización de la unidad.

Entre las explotaciones de la provincia dedicadas al cultivo de la vid para vinificar se constata la mayor difusión de tractores de hasta 15 años de antigüedad en aquellas dedicadas al cultivo de uvas finas (14,4%) con respecto a las que cultivan variedades comunes (3,8%). Asimismo, es posible observar la optimización del uso de la maquinaria entre las primeras, donde la superficie vitivinícola trabajada asciende a un promedio de 16,6 hectáreas por tractor, frente a las 10 hectáreas como promedio en el segundo caso

En la región, el granizo constituye una adversidad climática de suma importancia para el desarrollo de la vitivinicultura, en la medida que afecta la regularidad interanual de la producción¹⁰ y el mantenimiento de los niveles de calidad del producto. La carencia de métodos de

Tipo de explotación	Explotaciones vitivinícolas con riego por goteo		Superficie vitivinícola bajo riego por goteo	
	N	%	N	%
Con uva vinificable	333,0	2,7	13.538,5	10,2
Sólo con uva fina	168,0	7,9	5.058,4	28,1
Sólo con uva común	8,0	0,1	43,0	0,2

Cuadro 12. Explotaciones y superficie vitivinícola con riego por goteo, por tipo de explotación. Año 2002. **Fuente:** elaboración en base a Indec, 2002.

Tipo de explotación	Explotaciones vitivinícolas con tractores		Superficie promedio por tractor (ha)
	Número	%	
Con uva vinificable	1252	10,2	23,2
Sólo con uva fina	307	14,4	16,6
Sólo con uva común	213	3,8	10,1

Cuadro 13. Explotaciones vitivinícolas con tractores menores a 15 años de antigüedad y hectáreas trabajadas en promedio, por tipo de EAP. Año 2002. **Fuente:** elaboración en base Indec, 2002.

10 El daño producido por este fenómeno climático no solamente va a incidir sobre la producción de la campaña en la que ocurre, sino que puede afectar a las campañas sucesivas ante el posible perjuicio que pueda ocasionar sobre las plantas además de los frutos.

defensa activa que garanticen la supresión o, al menos, reducción del tamaño del granizo (como los bombardeos aéreos con sulfato de plata) y el alto costo de los seguros, han convertido a la red plástica (‘malla antigranizo’) en una alternativa de solución.

Si bien las pérdidas sobre la producción suelen resultar significativas aunque variables según zonas, la información censal refleja que sólo el 4,2% de las unidades vitivinícolas de la provincia cuentan con esta mejora. Al considerarse la orientación de la producción, se observa una mayor presencia de mallas antigranizo entre las unidades que producen exclusivamente uvas finas (9,5%) con una cobertura del 14,6% de la superficie implantada, que entre aquellas dedicadas al cultivo de uvas comunes (1,1% y 0,9%, respectivamente)

Dados los requerimientos de calidad de los vinos y la consecuente especialización agronómica del manejo de los viñedos, la gestión de las labores culturales ha tendido a profesionalizarse. En este contexto, la presencia del ingeniero agrónomo en la finca o la recepción de asesoramiento técnico externo proveniente de organismos públicos y privados especializados, constituye un hito en el proceso de reconversión hacia la nueva vitivinicultura.

Nuevamente se manifiesta la mayor difusión del asesoramiento profesionalizado entre las fincas especializadas en uvas para la elaboración de vinos finos - 35,4% -, que se reduce al 16,2% entre las unidades que producen exclusivamente uvas comunes. Por otro lado, resulta de interés señalar que las instituciones prestatarias de este tipo de servicios corresponden, en el primer caso, a profesionales independientes (62%), organismos públicos (23,6%) y la agroindustria (10,2%); mientras que en el segundo, principalmente a profesionales independientes (39,4%), organismos estatales (38,3%), cooperativas (10,7%) y empresas de apoyo a la producción (9,3%) (Indec, 2002).

Con respecto al análisis de suelos, cuyas características ha sido asociada a las propiedades del vino, este alcanza una incidencia del 13,4% entre las unidades con uvas finas y del 2,3% entre las que cultivan uvas comunes

Aplicación de un modelo de regresión lineal para explicar el crecimiento de la nueva vitivinicultura¹¹

Considerando el universo de las unidades dedicadas a la producción de uvas vinificables (12.324 casos) en la provincia de Mendoza para el año 2002, se ha diseñado un modelo de regresión lineal en el cual la variable dependiente es la superficie implantada con uvas finas.

Las variables predictoras referidas a las *características estructurales* del sistema productivo seleccionadas fueron la superficie total de las explotaciones y la superficie implantada con

Tipo de EAP	Explotaciones vitivinícolas con mallas antigranizo		Superficie vitivinícola cubierta con malla antigranizo	
	Número	%	Número	%
Con uva vinificable	516,0	4,2	9.843,7	7,4
Sólo con uva fina	203,0	9,5	2.630,3	14,6
Sólo con uva común	59,0	1,1	254,3	0,9

Cuadro 14 . Explotaciones vitivinícolas con mallas antigranizo y hectáreas protegidas, según tipo de explotación. Año 2002. **Fuente:** elaboración en base a Indec, 2002.

11 Silvina Alegre participó en el diseño del modelo y en el procesamiento de la información respectiva.

uvas vinificables. Entre aquellas que remiten al *nivel tecnológico*, se seleccionaron dos variables continuas: la superficie con viñedos en espaldero alto y las hectáreas con vid de hasta 14 años de edad, además de 5 variables categóricas: la existencia en la unidad productiva de sistema de riego por goteo, la posesión de tractores menores de 15 años de antigüedad, la disponibilidad de mallas antigranizo, la recepción de asesoramiento técnico para actividades agrícolas y la realización de análisis de suelos.

En primer lugar, los estadísticos que corresponden al modelo en su conjunto muestran que el valor alcanzado de R^2 ¹² es 0,858 que indica que el 85,8% de la variación de la superficie con uvas finas es explicada por el conjunto de los 9 predictores considerados en el modelo.

Por otra parte, la significancia del valor del estadístico *F* debe ser menor a 0,05 para considerar que la variación explicada por el modelo no está sometida al azar, es decir que al menos una de las variables predictoras muestra relación con la variable dependiente. Al analizar el comportamiento de cada una de las variables independientes del modelo de análisis utilizado en este artículo, se observa que todas ofrecen un nivel de significancia aceptable (inferior a 0,05, esto es, equivalente a más del 95% de confianza).

Esta constatación permite avanzar en el análisis del comportamiento de los coeficientes *Beta* o coeficiente de regresión cuyo valor indica cuánto varía la variable dependiente (en su unidad de medida) ante el incremento de la variable independiente en una unidad; en el caso de las variables nominales (*dummy*), indica cuánto varía la variable dependiente cuando se manifiesta la presencia del atributo¹³.

Por ejemplo, tal como surge de la Tabla siguiente, en la que se presenta el modelo de regresión completo, la presencia de riego por goteo en que $\beta=2,09$ establece que ante la adopción de este sistema de irrigación, la superficie con uvas finas esperada será 2,09 hectáreas mayor que en las unidades sin riego por goteo. Para las variables continuas, como en

Coeficientes de regresión	Coeficiencia Beta	Valor real	Valor predicho
Variable dependiente : Superficie con uvas finas		35,0	34,75
(Constante)	-0,39		0,39
Superficie total de la EAP	0,00	54,0	-0,01
Superficie con uvas vinificables	0,17	50,0	8,31
Superficie con vid en espaldero alto	0,09	15,0	1,31
Superficie con vid de hasta 14 años	0,64	35,0	22,30
EAP que realizan riego por goteo	2,09	1	2,09
EAP con tractores menores de 15 años	1,13	1	1,13
EAP con mallas antigranizo	1,43	0	0,00
EAP con asesoramiento técnico en agricultura	0,55	0	0,00
EAP que realizan análisis de suelos	1,57	0	0,00

12 Técnicamente, R^2 corresponde a la suma de los cuadrados de la Regresión sobre la suma de cuadrados Total y representa cuánto de la variación de la variable dependiente es explicada por la combinación de las variables independientes, de manera que cuanto más se aproxima a 1 mejor es el ajuste del modelo.

13 El signo (positivo o negativo) del coeficiente β indica si la variable dependiente aumenta o disminuye cuando la variable independiente aumenta, mientras todos los otros predictores se mantienen constantes.

el caso de la extensión de la superficie implantada con viñedos de hasta 14 años de antigüedad, si esta se incrementa en 1 hectárea la superficie con uvas finas aumentará 0,64 hectáreas (ya que $\beta=0,64$).

El modelo de regresión muestra que las variables con mayor poder de predicción son, además de la mencionada presencia de riego por goteo, la realización de análisis de suelos ($\beta=1,57$), la disponibilidad de mallas antigranizo ($\beta=1,43$) y la posesión de tractores de menos de 15 años de antigüedad ($\beta=1,13$). Le siguen en importancia la también indicada extensión de la superficie con viñedos jóvenes y la utilización de asesoramiento técnico por parte de los productores (con un valor de $\beta=0,55$).

Cabe destacar que, si bien la superficie total de la unidad presenta un nivel de significancia aceptable (0,04), su impacto sobre la variación de la superficie implantada con uvas finas es prácticamente nulo. Este comportamiento resulta consistente con lo señalado anteriormente referido a la concentración de más de la mitad de las unidades que producen uvas finas en el estrato de hasta 10 hectáreas de extensión total, confirmando que no existe una relación directa entre la superficie total y la implantada con estas variedades y la independencia de la orientación hacia la producción de uvas finas o comunes con respecto al estrato de tamaño de la unidad.

Teniendo en cuenta el procedimiento antes descrito, para ir ajustando progresivamente el modelo de regresión, en aproximaciones anteriores se había encontrado una relación azarosa de variables tales como la condición de multiocupación del productor, la presencia de trabajadores asalariados y la contratación de mano de obra transitoria a través de intermediarios laborales, con la variación de la superficie cultivada con uvas finas, mostrando que no presentan capacidad para predecir el comportamiento de esta variable.

Por último, en el 74,3% de los casos el modelo predice el comportamiento de la superficie con uvas finas con un error de ± 2 hectáreas.

Conclusiones

La evolución de un sector de la vitivinicultura en la provincia de Mendoza durante la última década del siglo pasado incluye una variedad de cambios tecnológicos, de organización y de los agentes que lo conforman, modificando el funcionamiento de la etapa primaria y su relación con la etapa industrial y de consumo de vinos.

El análisis realizado en este artículo confirma que, en términos de la estructura agraria, el modelo productivo centrado en la intensificación de la producción de uvas finas en la provincia de Mendoza no introduce diferencias significativas con respecto al sistema de producción tradicional dedicado a la producción de uvas comunes. Esto implica que la escala de las explotaciones medida en términos de la extensión total de las mismas no resulta significativa para predecir la expansión de la actividad en la provincia.

Sin embargo, esta homogeneidad relativa se pone en cuestión al considerarse los principales indicadores tecnológicos y de disponibilidad de capital de las fincas orientadas al cultivo de uvas finas. Así, entre los indicadores de mayor valor explicativo del crecimiento de la superficie

destinada a la producción de uvas finas se encuentran la presencia de riego por goteo, seguido por la instalación de mallas antigranizo y la realización de análisis de suelo y, algo menos, por la incorporación de tractores.

También se destaca la renovación de los cepajes indicada a través de la edad de las plantaciones, junto al asesoramiento técnico a través de la presencia de profesionales especializados o la vinculación con bodegas y organismos del sector.

Se trata, entonces, de un modelo de desarrollo más dependiente del capital, la tecnología y el conocimiento en comparación con los esquemas clásicos de producción agraria, cuya expansión está mayormente determinada en primer lugar por la disponibilidad y acceso a la tierra y luego al trabajo. El pasaje de un modelo “productivista” a otro centrado en la “calidad” que a su vez resulta traccionado por las demandas del sector industrial y del consumo a escala local y global, resultan componentes claves de ese modelo de desarrollo agrario para el caso de la producción de vides y elaboración de vinos en la provincia de Mendoza durante la última década del siglo XX.

Bibliografía

- ALTSCHULER, B. (2012). “Fronteras sociales y asimetrías en la vitivinicultura mendocina actual”. En: Cuadernos de Desarrollo Rural, 9 (68), 151-175.
- BOCCO, A. y D. Dubbini (2007). “Regulaciones laborales y calidad de empleo en la trama vitivinícola de Mendoza”. VI Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo (ALAST), Montevideo.
- BONNANO, A. (2003). “La globalización agro-alimentaria: sus características y perspectivas futuras”. En: Sociologías, Porto Alegre, año 5, n.º 10, 190-21
- BRAGONI, B. (1993). “Redes, inmigración y movilidad social en Mendoza: racionalidad empresaria y modos de relación política de una parentela de origen finisecular, 1880-1930”. En: Estudios Migratorios Latinoamericanos, 8 (24), 171-204.
- BRAGONI, B. (2004). “La Mendoza criolla. Economía, sociedad y política (1820-1880)”. En: Mendoza a través de su historia, A. Roig, P. Lacoste y M.C. Satlari (compiladores). Mendoza: Caviar Blue, Editora Andina Sur, Colección Cono Sur.
- COLLADO, P. y B. Alstchuler (2013). “Transformaciones y continuidades. La cadena agroindustrial vitivinícola en el primer decenio del siglo XXI”. En: Dinámicas productivas en áreas rurales de Argentina: cambios y desafíos para la regulación pública, A. García y Al Rofman, compiladores. Salta: Universidad Nacional de Salta.
- GOODMAN, D. and M. Watts (1994). “Reconfiguring the rural or fording the divide? Capitalist restructuring and the global agro food system”. En: The Journal of Peasant Studies, Vol. 22, No. 1; 1-49.
- HEREDIA, M. y L. Poblete (2013). “La estratificación socio-laboral en un caso de globalización exitosa: la vitivinicultura mendocina (1995-2011)”. En: Revista Mundo Agrario, 14 (27).
- Indec (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) (1988). Censo Nacional Agropecuario, Buenos Aires, Argentina.
- Indec (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) (2002). Censo Nacional Agropecuario, Buenos Aires, Argentina.
- LLAMBÍ, L. (1993). “Reestructuración mundial y sistemas agroalimentarios. Necesidad de nuevos enfoques”. En: Comercio Exterior, México, 257-264.
- MARSDEN, T. (1999). “Rural futures: the consumption countryside and its regulation”. En: Sociologia Ruralis, Volume 39, Nro. 4, 501-526.
- McMICHAEL, Ph. (1994). The global restructuring of agro-food systems, Cornell University Press, Ithaca & London.
- McMICHAEL, Ph. (2005). Global development and the corporate food regime. Research in Rural

Sociology and Development, 11, 269-303

MARSDEN, T. e S. Cavalcanti (2001). “Globalisation, sustainability and the new agrarian regions: food, labor and environmental values”. En: Cadernos de Ciência & Tecnologia, vol.18, nro.3, Brazil: 39-68.

MARTÍN, J. (1992). Estado y Empresas: relaciones inestables. Políticas estatales y conformación de una burguesía industrial regional. Mendoza: Universidad Nacional de Cuyo.

MARTÍN, F. (2009). Las transformaciones recientes en la agricultura de oasis en Mendoza, Argentina. Una aproximación al caso de la reestructuración vitivinícola desde la economía política de la agricultura. Tesis, Maestría en Estudios Sociales Agrarios, FLACSO/Sede Argentina.

MATEU, A.M. (2004). “Entre el orden y el progreso (1880-1920)”. En: Mendoza a través de su historia, A. Roig, P. Lacoste y M.C. Satlari (compiladores). Mendoza: Editora Andina Sur, Colección Cono Sur.

NEIMAN, G. y A. Bocco (2001). “Globalización, reestructuración empresarial y mercados de trabajo en la vitivinicultura argentina”. En: Actas Meeting of the Latin American Studies Association. Washington DC, USA.

NEIMAN, G. y A. Bocco (2005). “Estrategias empresarias y transnacionalización de la vitivinicultura en la Argentina”. En: Acerca de la globalización de la agricultura. Territorios, empresas y desarrollo local en América Latina, compilado por Salette Cavalcanti y Guillermo Neiman. Ediciones Ciccus, Buenos Aires.

NEIMAN, G. (2003). La “calidad” como articulador de un nuevo espacio productivo y de organización del trabajo en la vitivinicultura mendocina. En: El campo en la sociología actual. Una perspectiva latinoamericana, de Mónica Bendini, Josefa Salette Barbosa Cavalcanti, Miguel Murmis y Pedro Tsakoumagkos (compiladores), Editorial La Colmena, Buenos Aires.

OIV (Organización Internacional del Vino), Estadísticas de comercio mundial, varios años.

PALENCIA, R. (1908). Monografía de la industria vitivinícola argentina. En: Censo Nacional Agropecuario, Instituto Nacional de Estadística y Censos, Buenos Aires.

PIZZOLATO, D. y Goldfarb, L. (2010). “La demanda de mano de obra en uva para la elaboración de vinos finos, provincia de Mendoza”. En: Estudio sobre la demanda de trabajo en el agro argentino, dirigido por Guillermo Neiman, Buenos Aires: Ediciones Ciccus.

POBLETE, L. (2013). “Reconversión agroindustrial, recomposición de las relaciones laborales y reestructuración del territorio. La vitivinicultura mendocina entre 1995 y 2010 (Argentina)”. En: Eutopía-Revista de Desarrollo Económico Territorial, FLACSO, Quito, 11-24.

QUARANTA, G. y F. Fabio (2011). “Intermediación laboral y mercados de trabajo en agriculturas reestructuradas: el caso del Valle de Uco, Mendoza, Argentina”. En: Región y Sociedad, No. 51, El Colegio de Sonora, Sonora: 193-225

RICHARD-JORBA, R. (1993). “Modelo vitivinícola en Mendoza. Las acciones de la élite y los cambios espaciales resultantes, 1875-1895”. En: Boletín de Estudios Geográficos, 89. Mendoza: Universidad Nacional de Cuyo.

RICHARD-JORBA, R. (1994). “Hacia el desarrollo capitalista en la provincia de Mendoza. Evolución de la explotación del viñedo entre 1870-1900”. En: Anales de la Sociedad Científica, 224 (2), 1-34.

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 de la Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo (ASET). Buenos Aires.

RICHARD-JORBA, R. y Pérez Romagnoli, E. (1992). “La década de 1870 en Mendoza: etapa de reorientación de la economía y el espacio hacia el dominio vitivinícola”. En: Boletín de Estudios Geográficos, 88. Mendoza: Universidad Nacional de Cuyo.

SALVATORE, R. (1986). “Control del trabajo y discriminación: el sistema de contratistas en Mendoza, argentina, 1880-1920”. En: Desarrollo Económico, 26 (102), 229-253.

SELWYN, B. (2009). “Disciplining capital: export grape production, the state and class dynamics in northeast Brazil”. En: Third World Quarterly, Vol. 30 N° 3, Routledge, 519-534.



REVISTA
**ESTUDIOS SOCIALES
CONTEMPORÁNEOS**

ISSN 1850-6747

Las relaciones intra-capital en la vitivinicultura mendocina. Asimetrías y agentes líderes¹

**The relationships intra-capital in the Mendoza's.
Asymmetry and leading agents**

Marcos Jesús García

Instituto Multidisciplinario de Estudios Sociales Contemporáneos,
IDEHESI-CONICET
marcosgarcia009@yahoo.com.ar

Esteban Hernán Giménez Farruggia

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales
eachege@hotmail.com

Enviado: 27/03/2017 - Aceptado: 01/05/2017

¹ El presente artículo es un resultado parcial de mi investigación de doctorado en curso sobre el complejo vitivinícola en Mendoza en el período de la posconvertibilidad.

“

Marcos Jesús García y Esteban Hernán Giménez Farruggia :“Las relaciones intra-capital en la vitivinicultura mendocina. Asimetrías y agentes líderes.” en Revista de Estudios Sociales Contemporáneos n° 16, IMESC-IDEHESI/Conicet, Universidad Nacional De Cuyo, 2017, pp. 60-81

Resumen

La industria del vino comprende distintas etapas, de cada una de ellas participan diversos agentes socio- económicos con desiguales dotaciones de capital y diferentes capacidades de negociación. Estos agentes se vinculan entre sí a partir de relaciones mercantiles y no mercantiles. Como consecuencia de estas relaciones, de las características de los sectores propietarios y de las políticas económicas vigentes van configurándose lógicas diferenciales de reproducción de los diversos estratos de la pequeña burguesía y la burguesía vitivinícola. Procesos que conllevan la expansión de algunos y el retroceso de otros determinando, en cada período histórico, un cuadro de ganadores y perdedores.

En el artículo recurrimos a los conceptos de la Escuela Francesa de la Regulación, adaptados por Ariel Filadoro para el análisis de los complejos productivos regionales. El foco del estudio son las formas de la competencia, las relaciones capital- capital. Para este propósito recurrimos a una estrategia de triangulación metodológica, en donde la información provista por las entrevistas a informantes claves son complementadas con fuentes documentales y estadísticas.

Finalmente en las conclusiones profundizamos en las causas de la frágil inserción de los pequeños viñateros independientes y esbozamos algunas sugerencias en pos de una vitivinicultura sustentable, inclusiva y competitiva internacionalmente.

Palabras claves: Vitivinicultura- Mendoza- Formas de la competencia- Comando económico- Posconvertibilidad

Abstract

The wine industry comprises different stages, each of them involves different socio-economic agents with unequal capital endowments and different negotiating capacities. These agents are linked to each other through mercantile and non-mercantile relationships. As consequence of these relations, of the characteristics of the various strata of the petty bourgeoisie and the wine bourgeoisie. Processes that involve the expansion of some and the regression of others determining, in each historical period, a picture of winners and losers.

In the article, we will use the concepts of the French School of Regulation, adapted by Ariel Filadoro for the analysis of the regional productive complexes. The focus of the study will be the forms of competition, the capital-capital relationships. For thid purpose, we will resort to a strategy of methodological triangulation, where the information provided by interviews to key informants will be complemented with documentary and statistical sources.

Finally, in the conclusions, we will look closely the causes of the fragile insertion of the independent small vintners and we will outline some suggestions in pursuit of a sustainable, inclusive and internationally competitive vitiviniculture.

Keywords: Vitiviniculture- Mendoza- Forms of competition-Economic command- Post convertibility

Introducción

La vid es un cultivo intensivo que requiere una dotación de mano de obra superior a la media de las economías de base agraria asentadas en Argentina. A su vez, su posterior transformación en vino supone una diferenciación y un agregado de valor que la aleja de los parámetros clásicos de un *commodity*.

Son cualidades que vuelven a la vitivinicultura un complejo productivo con características peculiares dentro del agro argentino. Su vitalidad y la prosecución de su crecimiento dependen de expandir los mercados compradores y en evitar el descenso del consumo per cápita nacional.

Lo primero está ligado a una política internacional que priorice la bebida nacional, reconociendo que el vino puede ser un proveedor natural de divisas para la economía del país. Mientras lo segundo va ligado a la conservación del poder adquisitivo del conjunto de la población argentina como a políticas de promoción de consumo responsable de la bebida nacional que permitan frenar el avance de bebidas sustitutas en las nuevas generaciones de jóvenes (y no tan jóvenes) que ingresan al consumo de bebidas alcohólicas.

Una vez considerado el interés global que unifica al conjunto de la industria debemos decir que los beneficios del negocio vitivinícola son distribuidos desigualmente entre los agentes que participan en el mismo.

Precisamente aquí nos propondremos dar algunas pautas explicativas de esta distribución. Tendremos como objetivo visualizar las asimetrías existentes en la cadena vid- vino parte integrante del complejo vitivinícola mendocino para de ese modo advertir el desigual reparto de rentas en la industria entre los sectores ligados al capital. Buscaremos aportar algunos elementos para responder preguntas como las siguientes: ¿A qué factores mercantiles y no mercantiles obedece?, ¿Hay agentes en mejores condiciones para absorber y/o transferir costos, establecer condiciones de abastecimiento y de pago? ¿Por qué?, ¿La apropiación de ganancias diferenciales está sostenida en procesos de innovación de producto, en procesos de concentración oligopólica, en mecanismos financieros o contractuales? ¿En qué medida actúa cada uno de estos procesos?

1.El enfoque de los complejos productivos

Un complejo productivo está delimitado por una serie de etapas que se definen por el bien final y/o el insumo principal (Marqués, 1987). Además de la producción de uva y su posterior transformación en vino, el complejo involucra industrias satélites (algunas derivadas y otras inducidas) que van delimitando sus propias relaciones técnicas, pudiendo distinguirse otras subcadenas, ramificaciones de la cadena de valor principal: el mosto, la uva en fresco, la producción de pasas o ácido tartárico son ejemplos de ello. En el presente artículo nos abocaremos a la industria del vino que comprende el binomio producción de uva- elaboración de vino.

No obstante, pese al recorte del objeto apelamos a un abordaje sistémico deudor del enfoque de los complejos productivos que permite *“reconocer las relaciones (mercantiles y no mercantiles) de los agentes e instituciones que lo integran, los ámbitos en los que convergen actividades conexas de diferente naturaleza y las relaciones asimétricas y de dominación propias de los procesos del capital que se producen en estos espacios económico- territoriales”* (Gorenstein, 2012:43).

Considerando esto buscaremos analizar las asimetrías en los vínculos, las lógicas diferenciales de reproducción de los agentes socio- económicos, en fin, desiguales condiciones de existencia que derivan en una apropiación dispar de los excedentes económicos generados en el complejo.

2.El complemento de la Escuela Francesa de la Regulación

Consideramos que para entender un complejo productivo hay que considerar su doble naturaleza: por un lado tenemos las relaciones técnicas que son el conjunto de operaciones productivas de una cadena de producción que constituyen el esqueleto en el que se desarrollan las prácticas de reproducción de los agentes socio- económicos. Situados en este campo prevalece la interdependencia funcional y la complementariedad entre las partes.

Hay que trasladarse al ámbito de las relaciones socio- económicas para captar los vínculos asimétricos que establecen entre sí los agentes, percatándose como los poderes económicos –con el consentimiento del poder político- tienden a imponer prácticas y condiciones de desenvolvimiento (Coraggio, 2004). Para comprender estas asimetrías serán útiles las categorías de la Escuela Francesa de la Regulación, las cuales fueron reformuladas por Ariel Filadoro (2012) para el análisis regional.

En dicha reformulación el autor distingue cinco dimensiones estructurales, cada una de las cuales corresponden a las formas institucionales usadas por los teóricos adscriptos a esta escuela para el estudio de los regímenes de acumulación en las diferentes formaciones sociales concretas. Estas dimensiones estructurales son: formas de la competencia, relación salarial, forma del Estado, régimen monetario y régimen internacional.

Aquí nos centraremos en las formas de la competencia. En otras palabras en las relaciones capital- capital, en las formas en que los diversos agentes propietarios de medios de producción interactúan entre sí, cómo generan valor y con ello un excedente que es objeto de disputa entre los distintos estratos de la burguesía vitivinícola en Mendoza. También intentaremos exponer las claves que explican esta apropiación diferencial, los procesos subyacentes a esta distribución.

3.Precisando la metodología de investigación

Nuestras afirmaciones están sostenidas por una estrategia de triangulación de herramientas cualitativas y cuantitativas. Entre estas han prevalecido las estrategias cualitativas que nos han permitido, a través del contacto con informantes claves, conocer procesos y relaciones a lo largo de la cadena de valor.

Esto nos llevó a entrevistar a referentes de las entidades gremiales empresarias vinculadas al sector, ex funcionarios de las áreas de gobierno afines a la agroindustria, a los propios productores primarios y a los elaboradores integrados. Hemos buscado identificar informantes que representen a los diferentes perfiles de agentes de la cadena, desde pequeños productores familiares hasta gerentes de emprendimientos integrados altamente capitalizados. También se trató de lograr cierta heterogeneidad territorial para lograr reconocer las perspectivas de agentes socio- económicos de los distintos oasis vitivinícolas de Mendoza.

A dicha información la complementamos con estadísticas de organismos como el Instituto Nacional de Vitivinicultura, el Observatorio Vitivinícola o Wines of Argentina. También nos abo-

camos a sistematizar información provista por diarios locales como de los sitios web de los establecimientos elaboradores.

4. Las relaciones técnicas del complejo vitivinícola

En primer lugar sería oportuno hacer una breve exposición de las relaciones técnicas que son el armazón bajo el que se configuran las relaciones socio- económicas. El siguiente esquema nos ayudará a delinear las principales etapas que recorre la vid para su transformación en vino:

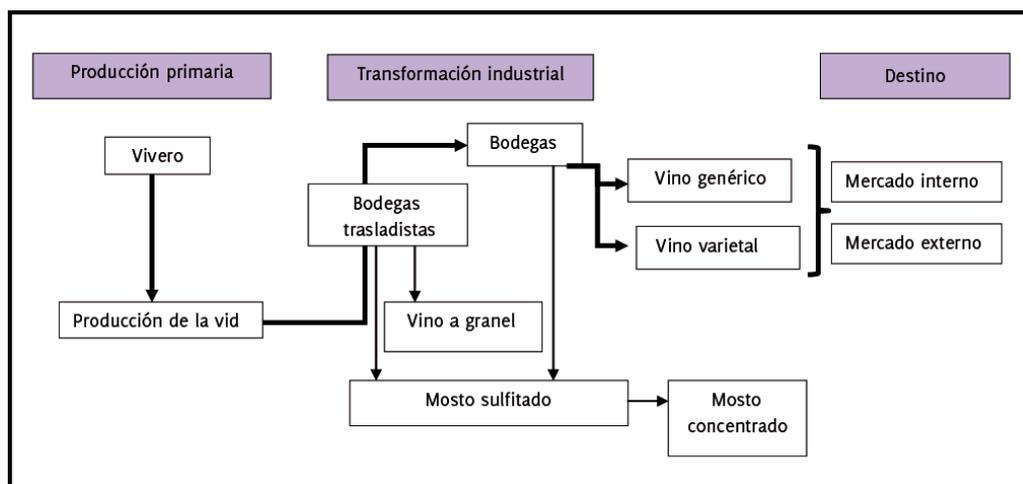


Figura 1:

Relaciones técnicas del complejo vitivinícola

Fuente: Elaboración propia en base a Bevilacqua et. al. (2016)

Dentro de este esquema excluimos establecimientos y productos vinculados al complejo vitivinícola, aunque no directamente a la industria del vino, como pueden ser las fábricas y concentradoras de mosto, los secaderos de pasas, los empaques de uva en fresco, etc. Expuestos, sucintamente, los procesos industriales y los establecimientos elaboradores que conforman la industria del vino pasaremos, entonces, a desarrollar los aspectos y dinámicas socio- económicas.

5. Las formas de la competencia

5.1 Eslabón primario

Al enfocarnos en el eslabón primario podemos observar como en los últimos años ha aumentado la superficie promedio de las explotaciones agropecuarias (EAP) plantadas con vid. Esto ha supuesto un incremento en la superficie de hectáreas cultivadas superior al aumento en el número de viñedos, tendencia heredada de décadas anteriores¹.

En el comportamiento desagregado según estratos observamos que son las pequeñas propiedades de menos de 5 has las que pierden participación relativa, en detrimento especialmente de aquellas de más de

Año	Cantidad de viñedos	Superficie (en has)	Tamaño promedio del viñedo (en has)
2002	16394	144953	8.84
2003	16430	146081	8.89
2004	16586	148618	8.96
2005	16880	152926	9.06
2006	17108	156570	9.15
2007	17158	158826	9.26
2008	16978	158964	9.36
2009	16983	160704	9.46
2010	16361	154215	9.43
2011	16361	155062	9.48
2012	16435	157204	9.57
2013	16690	158965	9.52
2014	16812	160983	9.58
2015	16510	159648	9.67

Cuadro 1: Superficie, cantidad y tamaño promedio de los EAPs vitícolas. **Fuente:** Elaboración propia en base a datos del INV

¹ En 1990 el tamaño promedio de un viñedo era de 7,29 hectáreas.

10 has. También aumentan las propiedades de más de 50 has que son generalmente propiedad de emprendimientos empresariales fuertemente capitalizados². En definitiva esto supone que menos EAPs cuentan con más hectáreas, concentración que seguramente se encuentra subvalorada debido a que no es posible con estos datos determinar los propietarios de estos establecimientos y, por tanto, saber si tienen más de una propiedad a su nombre³.

	1990	2000	2002	2004	2006	2008	2009	2012	2014
0 a 5 has	64.17%	58.21%	58.33%	58.01%	56.89%	56.89%	56.64%	56.75%	56.45%
5,01 a 10 has	19.06%	20.69%	20.43%	20.45%	20.56%	20.56%	20.61%	20.36%	20.37%
10,01 a 25 has	12.16%	14.65%	14.69%	14.92%	15.46%	15.46%	15.50%	15.58%	15.74%
25,01 a 50 has	3.05%	4.18%	4.26%	4.27%	4.53%	4.53%	4.63%	4.72%	4.79%
más de 50 has	1.56%	2.28%	2.28%	2.35%	2.57%	2.57%	2.61%	2.60%	2.65%

Cuadro 2: Participación relativa de los EAPs según estratos.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INV

Esto condice con las percepciones de los informantes claves que señalan la situación de descapitalización que sufre el pequeño productor familiar que es aquel que dispone de vivienda en la que convive junto a su familia en las inmediaciones del establecimiento agrícola en producción, teniendo a lo obtenido por la explotación de dicho establecimiento como principal fuente de ingresos. Las mencionadas circunstancias de deterioro de su situación se traducen en algunos testimonios como el siguiente:

Nosotros venimos (...) la vitivinicultura viene de pequeños productores y siempre se sucedían unos con otros, pero ha llegado el momento en que la cosa es tan poco rentable que se está tratando que el sucesor que viene no se dedique a esto. Entonces los pequeños productores van a tender a desaparecer, van a quedar nomás que los grandes.

Porque yo me acuerdo nosotros, mi abuelo que decía: no, miren sigan que le gustaba (...) mi padre también: sigan que esto (...) pero nosotros ya decimos no, no sigan porque esto no va bien

Como consecuencia de su descapitalización advertimos bajos rendimientos por hectárea y maquinaria obsoleta. Respecto a su frágil inserción en la cadena de valor, podemos señalar diferentes estrategias a las que apelan para seguir subsistiendo. Entre ellas podemos incluir el trabajo familiar, la contratación de mano de obra temporaria en condiciones de informalidad, producción para autoconsumo e incluso elaboración de vinos caseros y artesanales que les permiten eludir la red de intermediarios a través de la venta directa.

Pese a dicha realidad, las estadísticas existentes conciden con los dichos de los referentes de

² Según el INV las hectáreas totales en manos de establecimientos de más de 50 has. aumentaron de 33825 has en 2000 a 43064 en 2015.

³ De acuerdo a nuestro trabajo de campo podemos decir que la mayoría de los medianos o grandes productores no cuentan con un solo establecimiento agropecuario. Por el contrario esto es común entre los pequeños –sobre todo en los estratos inferiores de menos de 10 hectáreas-, ya sean o no familiares (para la COVIAR un pequeño productor es aquel que dispone entre 0,5 y 30 has.).

entidades de la industria nos advierten que respecto a otras economías regionales o a la propia Pampa Húmeda la distribución de la propiedad agraria continua siendo bastante más equitativa (Cfr. Arceo y Basualdo, 2005). Como el testimonio expuesto lo permite palpar, lo que corre riesgo de romperse es la “*viticultura con viticultores*”, las nuevas generaciones se sienten escasamente atraídas por seguir gestionando las fincas y son otros agentes socio- económicos los que tienden a ganar posiciones en la industria.

Entonces estos predios pasan, ya sea por el cambio de actividad principal de los sucesores o por su venta, a profesionales, asalariados calificados, pequeños empresarios o comerciantes que residen en las ciudades e invierten en la vitivinicultura ya que tienen un excedente de dinero. Pasa a ser una segunda actividad para ellos, en tanto la porción más significativa del trabajo es delegada en encargados, contratistas u obreros.

Luego, también, nos encontramos con el empresario vitivinícola, aquel que dispone de propiedades que suelen, en su conjunto, superar las 50 hectáreas de extensión y generalmente está diversificado en otras actividades o está integrado verticalmente. Para poder reproducir su posición debido a la expansión en longitud de las cadenas de valor y la menor captación de excedentes del eslabón primario ha incorporado prácticas innovadoras que le permiten aumentar su productividad por hectárea. En su mayoría, son capitales cuya acumulación inicial es externa a la actividad que deciden intervenir en ésta previendo las inversiones y gastos que supone obtener los estándares de calidad demandados.

Respecto al origen del capital: en la producción primaria predomina el capital de origen local, que es aquel procedente de Mendoza. Sólo existen algunos capitales nacionales que han decidido producir uvas de alta calidad enológica, en general son sociedades anónimas que proveen a las modernas bodegas de la Primera Zona (Maipú- Luján) o el Valle de Uco. A su vez, según los informantes, a partir de mediados de los 90’, reconversión vitivinícola mediante, hicieron su ingreso algunos extranjeros que decidieron invertir en Argentina. La permanencia de estos últimos, debido a las escasas rentabilidades de la producción primaria cuyo principal indicador es el amesetamiento de los precios en los mercados de uva y de vino de traslado y las nuevas leyes de acceso a tierras rurales, ha sido desalentada y han abandonado el negocio.

El escaso interés inversor en este eslabón de la cadena puede explicarse debido a motivos como los esgrimidos por uno de los informantes claves:

El productor no tiene quién lo represente, yo diría que es el eslabón más débil de la cadena. Porque el trabajador tiene las negociaciones colectivas que, para bien o mal, negocian y tiene una mesa donde puede negociar. Y tiene un marco jurídico a partir del cual negocia, que son los convenios colectivos de trabajo, las paritarias. En el caso del bodeguero tiene entidades que lo representan. Pero el productor está muy atomizado [...] es el eslabón más débil de la cadena...

Recordamos que nuestra indagación está circunscripta a las pujas intra-capital por los excedentes, lo cual no implica desconocer bajas remuneraciones que en comparación a otros sectores recibe el obrero vitivinícola, ni las condiciones irregulares bajo las que realiza sus tareas en algunas explotaciones vitícolas. Sin embargo, subrayamos del extracto de nuestro informante el hecho de la ausencia de una instancia de negociación de precios entre el productor atomizado

y el elaborador de vinos, lo que va en detrimento de los excedentes captados por el primero.

Una vez concluida la vendimia los productores primarios tienen dos posibilidades: venden su uva o elaboran con ella vino, mediante un contrato de elaboración por cuenta de terceros bajo el sistema de maquila. Preponderantemente, el productor que vende su uva dispone de uvas varietales y está vinculado a alguna bodega fraccionadora que le compra la materia prima.

Esto lo diferencia del sistema de maquila en donde el productor entrega su uva, elabora y luego puede disponer del vino. Teóricamente dispone libremente de los caldos, pudiéndolos vender a otro establecimiento para su fraccionamiento, el problema es que suele no tener los medios para emprender una acción comercial. Por lo que es la misma bodega que tiene dichos medios y cuenta con la necesidad de comprar vino para hacer sus cortes la que termina comprándose al productor que elaboró en ese mismo establecimiento.

Más de la mitad de estos productores están asociados al cooperativismo (ya sea como socios o como terceros), en su defecto están vinculados con alguna bodega del Este (las trasladistas generalmente elaboran a façon). Además suelen disponer de uvas mezclas, criollas o cerezas al interior de su parque varietal. Dichas variedades conciben con el perfil de vinos comunes que fracciona el cooperativismo a través de la cooperativa de segundo grado FECOVITA. Su frágil inserción en la cadena es contrarrestada por los beneficios de estar asociados a FECOVITA que les permite acceder a fertilizantes, agroquímicos, líneas de financiamiento en mejores condiciones que si lo hiciera individualmente. Las compras en escala y que la cooperativa actúe de garante en las operaciones financieras le permiten a los diferentes productores reproducir sus lugares en la estructura agraria pese a disponer de variedades de menor precio en los mercados vitícolas y cultivares añejos que tienen rendimientos por hectárea por debajo de los óptimos.

5.2 Condiciones de compra- venta

Generalmente a los productores independientes, no integrados en cooperativas se les paga en 6 u 8 cuotas financiadas mensualmente, los plazos varían dependiendo del año. Esto es así tanto para la uva como para el vino, la diferencia es que en el caso de la uva los pagos empiezan en Julio o Agosto. En cambio, el vino nuevo se libera en Junio o Julio; en ese momento cada elaborador queda a la espera de posibles ofertas, ante las cuales decide venderlo o retenerlo a la espera de un mejor precio. Cabe mencionar que el vino a granel puede guardarse de un año a otro, solo con el pago de un canon anual por los servicios de guarda a la bodega elaboradora. Los que pueden hacerlo tienen de ese modo una reserva susceptible de convertirse en capital líquido en el corto plazo en caso de cualquier eventualidad.

El monto acordado por la uva o el vino es fijo, no reajutable, por lo que en un contexto inflacionario incide desfavorablemente sobre el poder adquisitivo de los productores. Esta situación es diferente en el caso de los productores vinculados a FECOVITA (socios o terceros) a los que se les paga su vino en 12 cuotas mensuales reajustables según las variaciones del precio del vino⁴.

4 El precio tiende a aumentar a medida que se acerca la nueva cosecha porque se incrementa la escasez del producto, menor oferta ante igual demanda. En el esquema privado, generalmente son los grandes tenedores de stocks (trasladistas) los que pueden beneficiarse de estas subas ya que pueden retener sus stocks debido a las menores urgencias de liquidez para hacer frente a las tareas culturales.

En el sector privado los precios de la vid son establecidos por la bodega: ingresada la uva, recordar que el productor primario dispone de un bien perecedero que le urge vender, una vez terminada la cosecha negocia en condiciones desiguales el precio de la materia prima con la bodega. Asimismo, los establecimientos elaboradores exigen condiciones de sanidad, tenor azucarino, etc. para aceptar un producto.

El testimonio de un informante clave nos ayuda a entender las asimetrías e inequidades propias de esta relación productor- elaborador:

Cuando vos dejás la oferta y la demanda te regule el mercado, en la historia de la vitivinicultura siempre pierde el productor porque es la variable para ajustar. Entonces la bodega mantiene su rentabilidad, mantiene sus números, bajando la materia prima y más cuando hay exceso de materia prima. Entonces ahí te van apretando, te van apretando que es lo que ha pasado y lo que reclamamos desde el sector. Es lo que ha pasado en los últimos años.

Precisamente la falta de procesos de integración, con excepción de FECOVITA y sus cooperativas asociadas, favorecen la imposición de precios y condiciones según las variaciones, exigencias y conveniencias de los “mercados”. Mercado en el cuál hay un grupo de agentes con mayor poder por ser compradores de uva y terminan fijando los precios en el mercado de uvas (Chandon, Catena, Norton, Peñaflor, etc.) o en el de traslado (RPB y Peñaflor). Desde FECOVITA señalan que sus socios exigen un precio al alza del vino, pero muchas veces la misma empresa no puede cumplir con estas demandas para no perder porciones de mercado frente a sus competidores, ya que dicha política se reflejaría en precios más altos que los de las otras firmas.

Además de los plazos y precios que son negociados, en condiciones de desigualdad, entre los agentes; los productores primarios y los bodegueros trasladistas han sufrido el no pago frente al cierre, quiebra de establecimientos elaboradores o fraccionadores. No cuentan con seguridad absoluta de pago, ni de mecanismos que le aseguren un resarcimiento en caso de incumplimiento o mora.

Incertidumbre que contribuye a que las relaciones de compra- venta mantengan una cierta regularidad temporal, perduren con los años. Las bodegas se inclinan a mantener vínculos con proveedores de materia prima que conocen como trabajan y qué tipo de producto entregan, mientras el productor prefiere disponer de cierta tranquilidad en cuánto a recepción y cumplimiento de pagos. Por ello es común que año tras año los productores vendan su materia prima a la misma bodega. Esta relación que en el caso del sector privado es voluntaria, en el cooperativismo es obligatoria debido la condición de socio de alguna de las cooperativas de primer grado del productor.

Las palabras de uno de nuestros informantes en el eslabón transformador nos dan algunas

5 Cuando el productor o emprendimiento vitícola dispone de una variedad de uva demandada, escasa, de calidad y rendimientos acordes a las modas y parámetros del consumo actual estas asimetrías quedan disminuidas. Esto se visualiza, en especial, con emprendimientos de determinadas zonas geográficas apreciadas por detentar determinadas IG (Indicación Geográfica) y estar altamente capitalizados.

claves para entender la preferencia por la continuidad y las relaciones de largo plazo:

En general son los mismos. La realidad es que no hay una máquina que vos podás medirle algo a la uva y asegurar que después te dé un vino de alta gama. O sea tenés indicios por la zona, por los trabajos que hace el productor, por cosas que les pedís vos que haga, por control de riego, por viticultura de precisión. Es decir, hay muchas cosas que ayudan a que tengás un vino de alta gama. Pero lo que verdaderamente te lo da es prueba y error, es: -che, traé la uva la transformó en vino y veo como me da. Entonces, en ese sentido, nosotros privilegiamos mucho la continuidad.

En esa dirección las bodegas que incursionan en la media- alta gama cuentan con su propio plantel de técnicos e ingenieros que recorren los establecimientos vitícolas de los proveedores habituales o de los socios en el caso de las cooperativas para asesorarlos e instruirlos para obtener un producto de determinadas características y calidad⁶.

Generalmente los emprendimientos pequeños, del perfil de bodegas boutique, se autoabastecen con materia prima propia y suelen vender remanentes a las bodegas elaboradoras que cuentan con mayor capacidad de elaboración y/o de vasija vinaria.

En fin, podemos definir a los mercados vitivinícolas como mercados de competencia imperfecta, la atomización del vendedor disminuye su poder de negociación. Como nos advierte un informante conocedor de la dinámica de la industria: *“el vino es un gran negocio, no es una cadena que está en crisis, no es un producto que está en crisis. Es un gran negocio. La crisis está en cómo esa estructura inequitativamente reparte la renta que genera.”*

Actualmente la cadena vitivinícola, ha incorporado nuevos agentes que tienen un poder de negociación que no tenían antaño los agentes relacionados con la distribución, es el caso del supermercadismo que remarcan un porcentaje fijo sobre el valor del producto. También la necesidad de los agentes líderes de costear gastos de marketing, publicidad, turismo lleva a que los agentes tradicionales (productores y bodegueros trasladistas) pierdan en la proporción de excedentes captados al comparar retrospectivamente. En ello incide su débil inserción en la cadena como la importancia que han alcanzado estos servicios anexos para lograr vender un producto y posicionar una marca.

Actualmente aquella bodega o grupo vitivinícola que no invierte en marketing, publicidad y en enoturismo corre serios riesgos de pasar a ocupar una posición marginal en los mercados. De esta manera van surgiendo nuevos ítems que debe costear el establecimiento elaborador, lo que generalmente hace en desmedro de los ingresos de los eslabones situados aguas debajo de la cadena.

5.3 Eslabón elaborador

De acuerdo a los datos disponibles en la provincia de Mendoza existían en 2014 unas 920 bodegas inscriptas de las cuales 656 estaban elaboraron vinos durante ese mismo año que vendrían

6 En el caso de los vinos las bodegas compran previa recepción de muestras que son analizadas en laboratorio para corroborar, por otros medios, sus propiedades organolépticas.

a constituir el 71% de las bodegas elaboradoras de Argentina, participación que se ha mantenido relativamente constante en los últimos 10 años. Según el INV de esos establecimientos el 49% corresponden a la delegación Mendoza, el 40% a la delegación San Martín y el resto está repartido entre los departamentos del Sur.

En cuanto a los hectolitros observamos algunas fluctuaciones que acompañan, desde la oferta: los quintales que cada temporada son cosechados, las inclemencias climáticas, la situación económica- financiera, el grado de capitalización o la antigüedad de las plantas de vid⁷ variables que influyen en dichos números y terminan incidiendo sobre los hectolitros que son elaborados en la bodega. El siguiente gráfico nos ayuda a observar el volumen de producción de los últimos años y cómo se ha repartido entre vinos y mostos.

Distintos perfiles de agentes socio- económicos son los que contribuyen a obtener esos volúmenes. Algunos actúan sólo en el mercado de traslado, otros también fraccionan y/o disponen de marca propia para la comercialización final del producto.

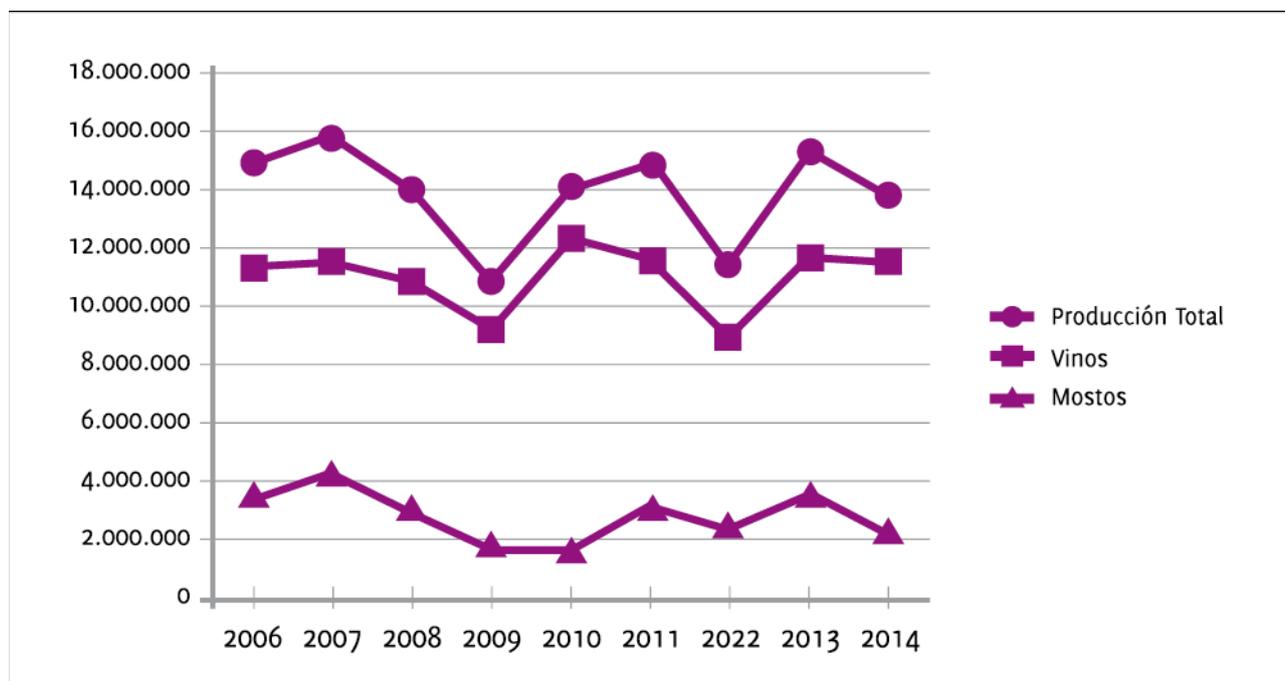


Gráfico 1:

Elaboración de vinos y fabricación de mostos según temporada (en hectolitros)

Fuente: INV

En general, la mayoría de los elaboradores cuentan con viñedos propios. Las firmas que participan de la media- alta gama suelen reservar las materias primas de los viñedos propios para la producción de sus líneas premium para, de este modo asegurarse, una continuidad en la calidad dado el seguimiento continuo de las labores culturales que realizan sobre esos viñedos. En los terceros suele privilegiarse la continuidad, el conocimiento por ambas partes de la forma de proceder tanto en lo productivo como en lo comercial.

7 Desde la demanda influyen factores como el nivel de consumo interno, la apertura de nuevos mercados internacionales o los cambios de gustos del consumidor.

Eslabón secundario (transformación)		
Bodeguero trasladista.	Bodeguero fraccionador.	
<p>Elabora vino y lo vende a granel. Cumple la función de acopiador como proveedor de las grandes empresas fraccionadoras de vinos tetra- brik y/o finitos de la industria frente a los vaivenes de demanda del mercado. La mayoría de actores que componen este perfil están radicados en el Oasis Este.</p> <p>Suelen vincularse con productores a través de contratos de elaboración por cuenta de terceros.</p> <p>Escaso o nulo seguimiento a las prácticas culturales de los productores vinculados.</p> <p>Su poder de negociación en la cadena es reducido, son agentes precio-aceptantes.</p>	<p>Universo heterogéneo.</p> <p>Tenemos pequeños fraccionadores, incluso algunos fraccionan pequeñas cantidades y las comercializan con algún distribuidor de su confianza o por cuenta propia. Por lo que podríamos hablar de que son predominantemente trasladistas.</p> <p>A medida que la escala aumenta mayor suele ser la integración vertical, el acceso a canales de distribución, la propiedad de marcas reconocidas o disponer de estrategias de posicionamiento en el mercado. Algunos pocos tienen distribuidores exclusivos y el resto trabajan con distribuidores de bebidas. Las bodegas más importantes tienen sus propios centros de almacenamiento en las principales ciudades del país.</p> <p>En los últimos años, ante la crisis del sector trasladista y el aumento de la concentración en la industria, hay muchas bodegas que ofrecen sus instalaciones en alquiler, ya sea para que un tercero elabore o utilice dicha infraestructura como depósito. Los inquilinos generalmente son los que denominamos agentes líderes de la industria.</p> <p>Dentro de esta lógica han surgido algunos establecimientos que ofrecen servicios de guarda a otras bodegas (por ejemplo el Grupo Millán).</p>	
Elaborador de vinos comunes	Elaborador de vinos varietales	Bodegas boutique (varietales de media- alta gama)
<p>Los grandes fraccionadores son pocos y manejan importantes porciones del mercado. Los 3 mayoritarias (Peñaflor, FECOVITA y RPB) concentran, según COVIAR, el 83% del mercado.</p> <p>Estos grandes fraccionadores están, en mayor o menor medida, diversificados en diferentes mercados.</p> <p>Modelo de producción que puede asociarse al modelo de la ISI, la etapa del gran consumo per cápita de vinos básicos.</p> <p>En la comercialización están más ligados al canal tradicional (almacenes, comercio minorista en general) por el cual venden la mayor parte de sus productos.</p>	<p>En este segmento están más orientados hacia la introducción de nuevas prácticas enológicas y han buscado adaptarse a los cambios de hábitos y preferencias del consumidor.</p> <p>Hay mayor presencia relativa del mercado externo.</p> <p>Modelo de producción que emerge luego de la crisis vitivinícola de la década de 1980 y culmina con el proceso de reconversión vitivinícola.</p> <p>Existe seguimiento a productores para cumplir con ciertos estándares de calidad.</p> <p>En la comercialización están más ligados al canal moderno (supermercados) junto a los restaurantes y vinotecas.</p>	<p>Son emprendimientos de baja escala, altamente capitalizados.</p> <p>Se proveen mayormente con uva propia y nacieron orientados al mercado externo.</p> <p>El enoturismo es un ingreso de magnitud considerable para varios de estos emprendimientos.</p> <p>Tercerizan el fraccionamiento, ya que supone una inversión de capital muy grande difícil de amortizar dada la escala de su producción. Contratación plantas de fraccionamiento móvil.</p> <p>Es un submercado dentro de los vinos varietales que apunta a diferenciarse en algún aspecto y sacar rédito a partir de ello: por ejemplo con la producción de vinos orgánicos, vinos de altura, vinos de autor, etc.</p> <p>En la comercialización trabajan con algunos restaurants y vinotecas.</p>

Cuadro 3: Principales perfiles de agentes socio- económicos que participan en el eslabón secundario. Diferenciación por valor agregado y calidad del producto.

Fuente: Elaboración propia a partir de fuentes secundarias

Excepto FECOVITA que reajusta el precio del vino en propiedad de los productores de acuerdo a un plan de pago anual. Los bodegueros privados negocian con cada uno de los productores el precio de su materia prima teniendo como referencia los valores de plaza del mercado al momento de cerrarse la operación comercial. No queda estipulado ningún mecanismo para considerar los posibles vaivenes que tengan los precios del vino durante el año. En síntesis, el monto acordado es fijo, aunque los plazos pueden variar dentro de determinados márgenes según las necesidades de liquidez del productor, esto incluye posibles adelantos por cosecha y acarreo que se descuentan de la primera cuota.

Un informante clave nos señala una de las causas por donde puede explicarse este pago en cuotas y las dilaciones que suelen traer consigo:

...vamos corte, tengo que fraccionar, el vino de Marcos me viene bien: Marcos te compró el vino ¿En cuánto? Y te lo compró en 6 meses Marcos, 7 lo que diga el mercado. Y lo calzó con una operación de 5 contenedores que la cobró en 90 días o en 120... Tema financiero, el negocio del vino es un tema financiero. Ellos se financian con nosotros, eso es. Esa es la realidad por más dura que parezca

De este descalce financiero entre plazos de compra-venta suelen quejarse, también, los representantes de las firmas elaboradores. Los actores nos dicen que, exceptuando la mano de obra, los insumos secos son el costo principal que deben afrontar. El tema es que los proveedores de botellas, cápsulas o corchos les imponen condiciones de pago bastante más cortas, en contraste con lo que hacen supermercados y grandes cadenas de vinotecas con ellos. En palabras de uno de los protagonistas:

Normalmente un supermercado medio está dentro de los 60 días, hay algunos que se toman 120 y algunos ahora pedían 180 pero por ahora no lo hemos aceptado.

Lo que pasa es que, por un lado, se complica porque el proveedor por ejemplo de botellas no te da más de 30 días y vos le estás dando 120 al supermercado. O sea hay un desfinanciamiento muy importante, entonces tratamos de que paguen lo más pronto posible. Muchas veces el problema más grave es que el cheque no te lo dan en el momento, muchas veces te lo dan a los 90 días... entonces si uno ya tuviese el cheque ya puede ir pagando, cubriéndose... entonces te produce un desfinanciamiento que cuesta y mucho.

Un párrafo aparte merece el auge del enoturismo en la posconvertibilidad. La mayoría de las bodegas de la Primera Zona y del Valle de Uco han reacondicionado sus instalaciones para recibir turistas, hacer degustaciones o espectáculos artísticos. Con la mega-devaluación del peso de 2002 el país fue accesible en dólares para los turistas extranjeros que comenzaron a demandar un servicio similar al que recibían en otras regiones vitivinícolas del mundo. Fue la visión de bodegueros y el acompañamiento del Estado los que han permitido este boom actual del enoturismo, que en el caso de algunas pequeñas bodegas boutique suponen su principal fuente de ingreso.

5.4 Distribución y comercialización

En primer lugar hay que diferenciar entre las grandes empresas vitivinícolas y el resto. Las primeras tienen depósitos propios en las principales ciudades del país, desde donde se coordinan

entregas para las distintas bocas de venta. En general, suelen tener vendedores propios sobre todo en Capital y Gran Buenos Aires que es el mercado que concentra la mayor demanda en el mercado interno⁸.

El resto de las bodegas suelen tratar con distribuidores de bebidas que entregan sus productos en un área de influencia, no trabajan en exclusividad con ellos. En esos casos los distribuidores tienen márgenes fijos que rondan el 30% y el negocio de las firmas productoras- elaboradoras no incluye, en ningún caso, la fase de distribución.

La mayoría de los informantes destacan el elevado costo logístico interno que, por ejemplo, estaría igualando el costo de mandar una carga a Buenos Aires al de enviar un contenedor a Europa. Este transporte siempre es tercerizado las bodegas, inclusive las más grandes, no disponen de camiones propios.

Luego existen varios canales posibles para la comercialización final del producto. En las últimas décadas ha ido en aumento el volumen que se comercializa en súper e hipermercados, lo que va en detrimento del poder de negociación de los establecimientos elaboradores, ya que nos señalan no era lo mismo acordar con el supermercado de la zona o el almacén del barrio que con las grandes cadenas de supermercados que han quedado concentrados en 7 cadenas de supermercados⁹.

A esto se le agrega que en el mercado del vino tiene menos importancia la marca que en otros que son competidores directos (al ser productos sustitutos al menos en las líneas básicas y en los finitos¹⁰). Un entrevistado nos expone esta situación en los siguientes términos:

Los problemas de la Gran Distribución, del poder de la Gran Distribución es muy fuerte y me lo explicaba el gerente de Peñaflor que me decía mirá: ¿depende? ningún supermercado se va a quedar sin Coca Cola o se va a quedar sin Quilmes, vamos a una empresa mucho más chica ninguna se va a quedar sin Branca. Pero en vinos si vos no me lo querés vender le compró a otro, ¿entendés?

6.El núcleo del comando económico: los agentes líderes

Algunas de las variables y procesos que explican que ciertas etapas, y dentro de ellas determinados agentes, estén en mejores condiciones para apropiarse de los excedentes de la industria fueron detallados en el apartado de las formas de la competencia.

En primer lugar expondremos sintéticamente en un cuadro la propiedad y el origen del capital de algunas de las principales bodegas de Mendoza, el grupo económico al que están vinculadas,

8 Recordemos que el 75% de la producción de vinos se vende en el mercado interno y el 25% en el mercado externo (INV, 2017). La posconvertibilidad fue una etapa en donde el consumo per cápita se mantuvo, por lo que la dinámica demográfica llevó al aumento de las ventas en el mercado interno; mientras las cifras de exportaciones durante la primera etapa de la posconvertibilidad mostró aumentos de 2 dígitos, partiendo de niveles bajos.

9 Según un informe de FAECyS tienen la capacidad de vender el 58% del total de alimentos y bebidas en Argentina (Santellán, 2011).

10 También denominados entry level.

sus marcas principales y el grado de diversificación en otras ramas de la economía. Hay alguna de estas empresas que pese a no estar diversificadas son compañías transnacionales que han expandido sus negocios vitivinícolas por varios países del mundo.

Más allá de alguna omisión son, ya sea, por volúmenes de facturación, presencia de sus marcas en el mercado o participación relativa en cada uno de los segmentos de la producción de vinos las bodegas más representativas de la vitivinicultura mendocina.

La mayoría de estas firmas tienen integradas producción y elaboración, apelando a su vez a la provisión de productores independientes. Aunque el volumen de lo que elaboran varía entre ellas, podemos decir que estos establecimientos forman parte de un conjunto más amplio

Firma/ Empresa	Origen del capital	Grupo económico	Marcas principales	Diversificación económica
FECOVITA	local	Cooperativa de 2 ^{do} grado	Toro, Resero, Estancia Mendoza, Canciller.	No diversificado
Peñaflor (Trapiche- Santa Ana- Suter- Navarro Correas)	nacional	Grupo Bemberg (recientemente adquirió Suter y Navarro Correas)	Trapiche, Santa Ana, Termidor, Hereford, Fond de Cavé.	Distribución bebidas espirituosas, inversiones inmobiliarias, explotaciones agro- ganaderas y en indumentaria (lencería).
RPB	nacional	Baggio	Uvita, Bodega Privada.	Jugos de fruta, aguas saborizadas, gaseosas, etc.
Norton	extranjero	Swarowski	Norton clásico, Norton cosecha tardía.	Inversiones en cristalería, joyas, insumos de óptica, etc. en Europa.
Orfila- Viniterra	nacional	Cepas Argentinas	Viñas de Orfila, Omnium.	Distribución y producción (en algunos casos) de bebidas y aperitivos. También tiene planta concentradora de mosto.
Catena Zapata (Catena Zapata- Bodegas Esmeralda- Escorihuela- La Rural- Rutini)	local	Catena- Esmeralda	Álamos, Esmeralda Fernández, Estiba, Saint Felicien.	No diversificado
Los Toneles- Millán	local	Millán	Tonel 22, Very Wines, Cepas de América	Cadena regional de supermercados (Átomo), frigoríficos y emprendimientos olivícolas.
Chandon	extranjero	Möet Hennessy- Louis Vouitton	Chandon, Terrazas de los Andes, Latitud 33, Valmont	Bebidas espirituosas, perfumes, cosméticos, relojes, joyería, etc.
Salentein	extranjero	Holding Pon	Portillo, Salentein, Killka.	Importador de vehículos, neumáticos, fabricante de bicicletas, etc. en Europa.
Zuccardi	local	Familia Zuccardi	Santa Julia, Malamado, Zuccardi.	Olivicultura.
Nieto Senetiner	nacional	Pérez Companc (recientemente adquirió Ruca Malén y 50% de Viña Cobos)	Benjamín, Nieto Senetiner, Emilia, Aimé	Rubro alimenticio (Molinos Río de la Plata), servicios petroleros (Skanska), etc.
Los Haroldos- Viñas de Balbo	local	Familia Falasco	Los Haroldos, Viñas de Balbo, Balbo, Kuyen.	No diversificado
Finca Flichmann	extranjero	Sogrape Vinhos do Portugal	Finca Flichmann, Gestos.	No diversificado
Séptima	extranjero	Grupo Codorníu- Raventós	Los Pasos, Séptima, Séptima obra	No diversificado
Bodegas López	local	López	Vasco Viejo, López, Montchenot	Olivicultura.
Luigi Bosca- Tierras Altas	local	Arizu (Familias Arizu Monetti y Vargas Arizu)	Luigi Bosca, La Linda, Tierras Altas	Olivicultura y emprendimientos inmobiliarios.
Bianchi	local	Familia Bianchi	Don Valentín, New Age, Bianchi	Embutidos y carnes ahumadas
Trivento	extranjero	Viña Concha y Toro	Trivento, Eolo	No diversificado
Crotta	local	Familia Crotta	Crotta, Picnic	No diversificado
Lagarde	nacional	Pescarmona	Lagarde, Altas Cumbres	Metalurgia, Turbinas eléctricas

Cuadro 4:

Principales bodegas de Mendoza. Origen del capital, grupo económico controlante y diversificación económica

*Fuente: Elaboración propia en base a *wines of Argentina*, *diarios*, *revistas* y *sitios web de bodegas**

(recordar que la vitivinicultura es una rama de la economía escasamente concentrada¹¹) que disponen de determinadas características que las distinguen del resto de establecimientos elaboradores y de la amplia mayoría de los productores primarios.

Como primera distinción es útil hablar del rol que está cumpliendo la incorporación de tecnología para diferenciar entre los agentes socio- económicos, como nos señaló un informante clave:

...el acceso a esa tecnología implica cambios en el viñedo, cambios en las bodegas, cambios en el tipo de productos.

Entonces va a haber dos modelos tecnológicos: los que accedan a él porque tienen financiamiento para hacerlo y los que no lo están haciendo. Creo que una parte importante de nuestro sector elaborador está ausente de esos cambios, que están todavía produciendo... andá a San Juan están produciendo con tecnología que son para otro momento. Yo creo que el consumidor argentino, aún el de vino de tetra o de mesa se ha refinado bastante, es más la propia concentración hace que las bodegas grandes traten de meter mejor calidad en sus productos. Entonces la tecnología va a hacer una barrera para ver si estás o no dentro del mercado.

Esa tecnología a la que hace mención uno de nuestros entrevistados es la que han logrado incorporar las fincas pertenecientes a las bodegas más importantes. Desde la mecanización de labores: pre- poda, despampanado, cosecha mecánica hasta riego por goteo o viticultura de precisión. Las imágenes satelitales o las estaciones meteorológicas son realidades en algunos establecimientos productivos. De ese modo, puede definirse con mayor precisión trabajos culturales, volúmenes de riego, aplicación dosificada de fertilizantes y herbicidas, subdivisiones en los cuarteles para realizar prácticas diferenciadas o establecer momentos de cosecha.

Son, precisamente, a las bodegas productores de grandes volúmenes o de caldos de calidades de media- alta gama las primeras que las empresas, se trate de filiales extranjeras o desarrolladores locales, ofrecen estos productos. Ello concuerda con los rendimientos y calidades que intentan obtener estas firmas. Una estrategia complementaria para lograrlo consiste en el reemplazo de plantas¹² y de variedades según las tendencias de la demanda, debemos recordar que la génesis de cualquier vino está en su uva, dígase propiedades, sabores y aromas que, potencialmente, ella es capaz de aportar.

En bodega también el acceso a tecnología de vanguardia hace la diferencia. Durante los primeros años del viraje hacia la calidad (Azpiazu y Basualdo, 2000) la gran mayoría de estos bienes de capital eran importados. En la posconvertibilidad se ha logrado un avance en la producción local de los proveedores de máquinas y equipos y, sobre todo, insumos.

Una de las claves para acceder a las innovaciones pasa por el financiamiento. Hay herramientas

11 Para observar criterios de clasificación de las distintas ramas véase Manzanelli y Schorr (2013).

12 Una planta de vid tiene un ciclo de 25, 30 años hasta donde sostiene sus rendimientos, luego estos empiezan a decrecer. Naturalmente el envejecimiento de cepas es reiterado entre los pequeños productores.

e instrumentos al que no todas las empresas pueden apelar: préstamos de casas matrices, auto-financiamiento a gran escala, mercado de capitales, tasas diferenciales con bancos privados, públicos u organismos estatales, aportes no reembolsables de organismos de crédito internacionales.

Innovaciones que deben ser acompañadas con profesionales acordes que permitan lograr buenos productos, consistentes en el tiempo, o sea que el consumidor cada vez que pruebe el vino tenga experiencias satisfactorias, este le sea de agrado a su paladar. He aquí un detalle, más allá de la calidad, fundamental que es la disponibilidad del producto, como nos advierte uno de los entrevistados:

... es que el producto le esté disponible, porque la verdad es que hay muchas buenas marcas y bodegas pero vas un día a un restaurante a comer y decís: uy, la puta madre no lo tienen. O vas al supermercado y no está. Entonces que el producto esté donde él va y compra...

Otra cuestión que resulta fundamental es el posicionamiento de un producto diferenciado y de una marca reconocida. Diferenciarse en base a introducir determinado tipo de producto o asociarse al mismo. Nuevamente son las palabras de uno de nuestros entrevistados lo que nos ayuda a ejemplificar la situación:

...la categoría era muy poco conocida y el espumante se tomaba a fin de año, más bien como un espumante tirando a los demi-sec y a los dulce pero no estaba desarrollada la categoría como hoy que prácticamente ha venido creciendo en forma permanente [...] En lo que hace al mercado interno nos ayuda que tenemos toda una trayectoria de haber podido generar una categoría¹³...

Pero este desarrollo de productos va unido a una estructura comercial y al posicionamiento de marca que supone un trabajo que va desde la visita de ferias, presencia en las diferentes bocas de expendio e inversión en publicidad. Por su parte nos dicen que el enoturismo fideliza consumidores y en el mercado externo es muy importante la presencia en ciertas publicaciones de vinos que otorgan puntajes.

El posicionamiento de un producto no depende sólo de la marca, sino también de la valorización de un territorio. Esto requiere la construcción y comunicación de una imagen, un paisaje asociado al vino: los picos nevados como fondo de las vides son escenarios que claramente se asocian a las vides sembradas en nuevos territorios del piedemonte antes improductivos o marginales. Convertirlos en territorios fértiles exigió la apropiación de recursos escasos como es, en el caso de Mendoza, el agua que permitió irrigar las nuevas superficies dedicadas a la producción en zonas como Gualtallary, Alto Agrelo o Los Chacayes. Un entrevistado nos deja aseveraciones que nos permiten replantear el origen y evolución de estas apropiaciones y construcciones:

13 De cierta manera esta firma, más que ninguna otra, suele estar identificada con los espumantes pese a que elabora también vinos tranquilos. Además la mayoría de las grandes bodegas elaboran su espumante, ya sea en su establecimiento o tercerizándolo, sin embargo les resulta muy difícil desplazar en ventas a la firma transnacional que introdujo la categoría.

... por la zona del Manzano en los noventa [un empresario ligado al negocio del vino] le compró por muy poco a un tipo que estaba presionado por embargos. Fueron varios que compraron por unas chirolas y luego con mucha plata hicieron pozos para sacar agua. Era campo, era monte a lo sumo podía servir para criar animales. Ahora son propiedades que valen muchísimo. Propiedades grandes en todo Gualtallary, el Corredor Productivo... La uva por ahí se da mejor: con más color, más calidad por el frío. Ahora no se venden terrenos porque no se permiten hacer más pozos.

Después en la distribución encontramos el problema de la capacidad de negociación. Para los finitos y la media gama el supermercadismo es un canal clave, donde es necesario estar presente por las cantidades que vende. Al momento de negociar precios, plazos o posiciones en góndola formar parte de un grupo que provee otros alimentos u otros productos, disponer de un nicho o producto fácilmente identificable a una marca, a una bodega son elementos que juegan a favor de las bodegas. En definitiva, estos son factores que ayudan a negociar en mejores condiciones con los oligopolios de la Gran Distribución.

Respecto a los vinos básicos donde el comercio minorista de proximidad ocupa un lugar más relevante en la comercialización pero la concentración en el eslabón fraccionador es mayor, uno de los entrevistados que quiso entrar en el negocio nos indica las barreras de entrada con que se encontró:

... ofrezco mi vino de \$20, y me dice: che pero vos me estás dejando... son 6x2= 12 son \$120 la caja, pero si yo le compró a fulano me va a salir \$80.

Entonces vos decís ¿Cómo? No puedo competir con ellos. ¿Por qué? Porque (...) ellos compran en otra escala, tienen una estructura de distribución ya montada y bueno no podés competir

Conclusiones

Aunque suele ser repetido cuando se aborda el tema de la distribución de los ingresos en las cadenas de valor de las economías extra- pampeanas, es necesario remarcar que el productor primario es el agente más desfavorecido en la distribución de los excedentes generados en el complejo dentro de los estratos ligadas al capital dentro de la vitivinicultura mendocina. En cadenas que son cada vez más extensas en longitud, por la creciente captación de rentas de la Gran Distribución o la necesidad de invertir en marketing, publicidad y turismo para posicionar un producto, los excedentes captados por el eslabón primario tienden a reducirse.

Cuando a esta reducción natural se le agrega la escasa intervención estatal y procesos de integración no abarcativos del conjunto de los productores el panorama se vuelve desalentador para la subsistencia de muchos viñateros independientes. Frente a la atomización del eslabón primario y la sobre- oferta de determinadas variedades de uva por la falta de adecuación entre el parque varietal y los gustos del consumidor, la respuesta de los agentes del eslabón elaborador es reducir los costos de adquisición de la materia prima principal (en especial de las variedades sobre ofertadas) y mantener las rentabilidades de las bodegas. Se transforma el productor en variable de ajuste ante las reducciones del consumo per cápita de vino o coyunturas adversas. Mientras el Estado rehúye de iniciar o concertar un plan de financiamiento a la medida del negocio y de los productores que les permita adaptarse competitivamente a los

nuevos tiempos y demandas.

Este financiamiento podría ir acompañado con una política de fomento del consumo de vinos básicos y jóvenes en Argentina y los países del Mercosur. Vinos a los que actualmente se los sienta injustamente, a priori, como de inferior calidad. De esta manera se contribuiría a disminuir los sobre- stocks de variedades como cereza o criolla, reduciendo la tendencia al “monocultivo” de malbec a fin de diversificar hacia varietales como Bonarda, Torrontés o Ancellotta que se adecuan a las condiciones agro-ecológicas de los oasis Este y Norte. A su vez, este esquema de diversificación permitiría disminuir la dependencia de los comportamientos fluctuantes en los mercados internacionales de un *commodity* como es el mosto que actualmente es el mecanismo privilegiado para absorber los sobrestocks de la industria.

En parte esto requeriría recuperar el imaginario del vino como alimento (ya sea mezclado con soda, gaseosa, etc.) y alejarlo de las prácticas refinadas a las que los sectores populares son refractarios. Confluyendo, así, un sector que produciría media- alta gama competitiva internacionalmente con vides asentadas hacia el Oeste de la provincia, y otro de consumo masivo orientado hacia el mercado latinoamericano y nacional del que formarían parte los cultivares del Este provincial.

Además habría que trabajar sobre la frágil inserción de pequeños y medianos productores no integrados en cooperativas, son los denominados productores independientes que inclusive en los casos en que la cosecha sea menor, o sea en tiempos de escasez de vid, difícilmente capturan las rentas que generan.

Asimetrías y captura diferencial de rentas que también se evidencian con el vino de traslado. Como ejemplo de ello basta observar lo que sucedió durante 2016 frente a la escasez de stocks que llevó a la importación de vinos de Chile por las principales bodegas elaboradoras de vinos básicos para eludir los elevados precios del mercado de traslado. Por su parte, el productor ni siquiera entró en discusión debido a que por sus necesidades de liquidez para afrontar tareas culturales lo encontraron sin vino (en el caso de los que elaboran a maquila) que debió vender previo a los meses de escasez y alza de precios.

Consideramos parcialmente acertado el argumento que, ante esta situación, esgrimen algunas bodegas que todo aumento en el precio de la materia prima, ya sea vid o vino a granel, se debe traducir al precio final y lleva a perder porciones de mercado frente a bebidas sustitutas. Pero es insostenible que en todo momento sean los agentes más débiles sobre quienes recaigan los sacrificios, tanto cuando el objetivo es mantener mercados o cuando es conservar rentabilidades. La tecnología obsoleta de algunas bodegas trasladistas junto con el semi- abandono de predios, su venta para loteo, la migración de las generaciones más jóvenes a la ciudad son signos de un Estado¹⁴ poco presente en sostener la inclusión de los agentes más débiles, poniéndose en riesgo en el largo plazo la supervivencia de productores primarios independientes e, incluso, de los bodegueros trasladistas.

Preocupación que debiera englobar a la industria en su conjunto ya que los mismos agentes

14 Includa la COVIAR como entidad pública- privada. Esto con la excepción del Programa PROVIAR.

líderes reconocen los riesgos excesivos y las onerosas inversiones que supondrían un modelo sustentado sólo en viñedos propios. También sería complicado sostener una cadena sin bodegueros acopiadores, aunque aquí podría avanzarse hacia un modelo de alquiler por plazos de los establecimientos. Pero esto supondría un esquema donde aumentaría el poder de negociación de los agentes líderes, con ello probablemente su captación de excedentes y alentaría prácticas rentistas en agentes hoy ligados a la producción y al trabajo.

Dentro del eslabón que comanda y dentro de éste en el estrato elaborador- fraccionador la diversidad también es notoria. Primero, no todos los actores han logrado adoptar las innovaciones tecnológicas que actualmente requiere la elaboración de vinos acordes a los mejores estándares internacionales. Después los procesos ligados a la diferenciación de producto, instalación de marca y de una imagen del vino argentino han supuesto nuevas diferenciaciones entre los agentes.

Premiar los procesos locales de innovación implica temporalmente apropiaciones diferenciales de excedentes. Para incentivarlos, sin dudas, hay que promover reglas de juego que favorezcan el incremento de la competitividad de los vinos argentinos, sin embargo no habría que perder de vista la necesidad de mantener el crisol de actores que pueblan la vitivinicultura mendocina. En línea con lo que venimos exponiendo: un modelo que conjugue competitividad e inclusión social es la base de un desarrollo sustentable en el largo plazo, tanto social como económicamente, de la vitivinicultura mendocina.

Por ello, también, es conveniente regular el poder de negociación de los agentes situados en la distribución y comercialización como a las industrias satélites proveedoras de insumos. Su creciente capacidad de captar excedentes proviene de la concentración económica y de su ubicación en la cadena de valor, en vez de provenir del desarrollo o incorporación de mejoras e innovaciones en los procesos de producción de bienes y servicios.

Referencias Bibliográficas

ARCEO, Enrique y BASUALDO, Eduardo (2005). *Incidencia y características productivas de los grandes terratenientes bonaerenses durante la vigencia del régimen de la convertibilidad*. En: Revista Realidad Económica (177), 75- 97.

AZPIAZU, Daniel y BASUALDO, Eduardo (2000). *El complejo vitivinícola argentino en los noventa: potencialidades y restricciones*. Santiago de Chile: CEPAL.

BEVILACQUA, Micaela et. al. (2016). *Informes de cadenas de valor. Vitivinicultura*. Buenos Aires: Subsecretaría de Planificación Económica.

CORAGGIO, José Luis (2004). *La gente o el capital. Desarrollo local y economía del trabajo*. Buenos Aires: Espacio Editorial.

FILADORO, Ariel (2012). *El análisis económico regional desde una perspectiva multiescalar. Una propuesta de conceptualización y método*. FCE- UBA. Buenos Aires.

GORENSTEIN, Silvia (2012). *¿Crecimiento o desarrollo? El ciclo reciente en el norte argentino*. Buenos Aires: Miño y Dávila.

MANZANELLI, Pablo y SCHORR, Martín (2013). *Aproximación al proceso de formación de precios en la industria argentina de la posconvertibilidad*. En: Revista Realidad Económica (273), 25- 52.

MÁRQUES, Nora (1987). *Agentes sociales, eslabonamientos productivos y diagnósticos regionales*. Buenos Aires: ILPES.

SANTELLÁN, Miguel (2011). *Relevamiento sobre supermercados en Argentina*. Buenos Aires: FAECyS.

Abreviaturas, acrónimos y siglas

COVIAR: Corporación Vitivinícola Argentina

EAP: Explotaciones Agro-Pecuarías

FECOVITA: Federación Cooperativas Vitivinícolas Argentinas

INV: Instituto Nacional de Vitivinicultura

ISI: Industrialización por Sustitución de Importaciones

PROVIAR: Proyecto de integración de pequeños productores a la cadena vitivinícola



REVISTA
**ESTUDIOS SOCIALES
CONTEMPORÁNEOS**

ISSN 1850-6747

Asimetrías y fronteras sociales en la configuración de la vitivinicultura mendocina¹

**Asymmetries and social boundaries in the
configuration of the viticulture in Mendoza**

Bárbara Altschuler

Universidad Nacional de Quilmes (UNQ). Departamento de Economía
y Administración. Especialización en Gestión de la Economía Social y
Solidaria (EGESS- UNQ)
baltschuler@unq.edu.ar

Enviado: 13/05/2017 - Aceptado: 18/05/2017

¹ El presente artículo resulta de la investigación para mi Tesis
Doctoral en Ciencias Sociales (2016).

“

Bárbara Altschuler :“Asimetrías y fronteras sociales en la configuración de la vitivinicultura mendocina” en Revista de Estudios Sociales Contemporáneos n° 16, IMESC-IDEHESI/Conicet, Universidad Nacional De Cuyo, 2017, pp. 81-109

Resumen

A partir de la reestructuración producida en la vitivinicultura mendocina desde los años 90, una nueva configuración de relaciones y campo de fuerzas se teje entre actores y territorios. Ello se produce en un contexto de profunda crisis que atraviesa la actividad desde fines de los años 70, seguida por un proceso de “reconversión” y “globalización” en las décadas siguientes.

Basándome una extensa investigación de campo realizada para mi tesis de doctorado y en un abordaje conjunto desde la sociología y la antropología, realizo en el artículo una aproximación al complejo entramado actual de relaciones sociales del sector, desde el análisis de las transformaciones recientes en tres dimensiones entrelazadas: socioeconómica, territorial y simbólica.

Partiendo del concepto de figuración social de Norbert Elias (1982) y de una concepción relacional de los sujetos y el poder, el análisis de la reestructuración vitivinícola mendocina nos aporta elementos para indagar sobre los modos en que se constituye el campo de fuerzas y las coacciones recíprocas entre actores, las fluctuaciones históricas de la “balanza de poder” y el modo en que actores subordinados experimentan las asimetrías, distancias y fronteras sociales (Bourdieu, 1979 y 1984; Lamont y Molnár, 2002) en el marco del proceso de globalización y reestructuración de una actividad tradicional.

Palabras claves: complejos agroindustriales, desigualdades, vitivinicultura.

Summary

Since the restructuring of Mendoza’s winemaking industry since the 1990s, a new configuration of relations and force field has been woven between actors and territories. This occurs in a context of deep crisis that has been going on since the late 1970s, followed by a process of «reconversion» and «globalization» in the following decades.

Based on an extensive field research carried out for my doctoral thesis and in a joint approach from sociology and anthropology, I make in the article an approximation to the current complex of social relations of the sector, from the analysis of recent transformations in three dimensions interlinked: socioeconomic, territorial and symbolic.

Based on the concept of social figuration by Norbert Elias (1982) and a relational conception of subjects and power, the analysis of the Mendoza wine restructuring provides us with insights into the ways in which the field of forces and coercion between the actors, the historical fluctuations of the «balance of power» and the way in which subordinate actors experience asymmetries, distances and social boundaries (Bourdieu, 1979 and 1984, Lamont and Molnár, 2002) in the framework of the process of globalization and restructuring of a traditional activity.

Key words: agroindustrial complexes, inequalities, viticulture.

Introducción

A partir de la profunda reestructuración producida en la vitivinicultura mendocina desde los años 90, una nueva configuración de relaciones y campo de fuerzas se teje entre actores y territorios, hacia adentro y hacia fuera de la provincia y el sector. Ello se produce en el contexto de profunda crisis que atravesaba la actividad hacia fines de los años 70, así como por la entrada en escena de múltiples capitales internacionales (franceses, chilenos, españoles, británicos, estadounidenses y holandeses, entre otros) aunque también de grupos económicos de origen nacional. Ambas situaciones, crisis estructural del sector y entrada al mismo de poderosos actores globales, transformarán el modelo dominante hasta entonces de una actividad centenaria y fundante en la provincia.

Nos proponemos en este trabajo una aproximación al complejo entramado de relaciones entre actores del sector vitivinícola mendocino desde el análisis de tres dimensiones estrechamente entrelazadas: *lo socioeconómico*, *lo simbólico* y *lo territorial*; y a partir del enfoque teórico propuesto por el concepto de *figuración social* (Elias, 1982). El mismo implica interpretar una determinada configuración histórico-social a partir del análisis del “entramado de las acciones de un grupo de individuos interdependientes” (Elias, 1982: 157). Tal figuración constituye un “tejido de tensiones” en que las interdependencias y los grupos sociales cuentan no sólo en tanto aliados sino también como adversarios (Elias, 1982). Se plantea de este modo una concepción *relacional* de la constitución de los sujetos, grupos sociales y relaciones de poder, en la que se establece una jerarquía, siempre fluctuante, de varias relaciones “nosotros”- “ellos”. Interesa desde este enfoque también la *historización* de la red de relaciones y correlaciones de fuerzas al interior de la misma, a fin de comprender las oscilaciones de la “balanza de poder” entre grupos sociales (ibídem: 158).

Asimismo, nos valemos del concepto de *hegemonía* para dar cuenta del “complejo entrelazamiento de fuerzas políticas, sociales y culturales” (Williams, 1979: 129) que intervienen en la construcción de un orden social e instituyen la legitimidad de ciertas relaciones de dominación-subordinación. Hegemonía implica la institución de determinados “significados, valores y prácticas” como “sentido común”, pero también el reconocimiento de las luchas y tensiones internas que todo paradigma hegemónico implica, en tanto proceso inacabado y en constante reconfiguración.

Desde estos enfoques, la “cadena vitivinícola” puede ser pensada como una figuración, como una red de relaciones y grupos interdependientes, cuyos actores, escenarios, prácticas y sentidos, así como la correlación de fuerzas y jerarquías entre estos, presenta continuidades y rupturas a partir de su reconfiguración reciente. En este marco, planteamos que el “paradigma de la calidad” -con los sentidos específicos que implica para nuestro caso- se ha vuelto hegemónico en la vitivinicultura mendocina desde los años 90 y que ello implica un proceso de subordinación, invisibilización y/o exclusión de determinados actores, territorios, prácticas y sentidos de la actividad.

La vitivinicultura constituye asimismo, por sus particularidades actuales vinculadas al consumo de “alto poder adquisitivo”, “calidad de vida”, “status” y “glamour”, un sector privilegiado para analizar el entrelazamiento de las *dimensiones materiales* y *simbólicas* implicadas en toda figuración social y de las variables *económicas* y *culturales* que intervienen en la “construcción social del gusto” (Bourdieu, 1979) y de la noción de “calidad” en el contexto vitivinícola (Martín, 2009, Goldfarb, 2007, Neiman, 2003).

A partir de un proceso de investigación basado en una importante cantidad de entrevistas a actores sociales e informantes claves¹, el análisis de múltiples estadísticas y documentos del sector, así como la observación de situaciones y prácticas con una aproximación etnográfica, indagamos en este artículo sobre algunas de las *tensiones, disputas, desplazamientos y exclusiones* que el nuevo modelo genera, centrándonos para ello en las visiones y narrativas de dos actores sociales de la cadena que, habiendo ocupado un lugar central en el modelo precedente, se constituyen como actores subordinados, amenazados y/o desprestigiados en el nuevo entramado socio-territorial: los *productores vitícolas independientes* y los *bodegueros trasladistas*, cuyo epicentro de acciones es la denominada “Zona Este” de la provincia.

De este modo, el análisis del proceso de reestructuración de la vitivinicultura mendocina, nos aporta elementos para indagar sobre los modos en que se constituye el campo de fuerzas y las coacciones recíprocas de una figuración social particular, así como las fluctuaciones históricas en la balanza de poder entre actores y grupos sociales (Elías, 1982 y 1976); el modo en que actores subordinados experimentan las *asimetrías, distancias y fronteras sociales* (Bourdieu, 1979 y 1984; Lamont y Molnár, 2002); los *límites y presiones* que un modelo hegemónico ejerce (Williams, 1979) así como las disputas, tensiones, jerarquías y formas de categorización social que el mismo presenta.

1- Contextualización e historización del caso de estudio.

La provincia de Mendoza, ubicada al centro-oeste de Argentina, posee una población de casi 2 millones de habitantes en la actualidad, constituyendo el cuarto aglomerado urbano a nivel nacional. Si bien desde el punto de vista económico la actividad vitivinícola no representa la principal actividad², la misma es considerada como la “actividad madre” de la provincia, con fuerte significación a nivel socio histórico e identitario³.

1.1- Surgimiento y crisis de la “vitivinicultura centenaria”

La actividad vitivinícola en Mendoza data de los inicios de la colonia en el 1500 -cuando se hacía

1 Se realizaron entre marzo de 2009 y septiembre de 2010 más de 50 entrevistas en profundidad a actores locales e informantes claves tales como productores vitícolas y bodegueros de diverso tipo y tamaño, trabajadores y representantes de cámaras empresarias del sector, principalmente, aunque no exclusivamente de la “Zona Este” de la provincia. También se entrevistaron a técnicos y funcionarios de instituciones involucradas en la actividad como el INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria), INV (Instituto Nacional de Vitivinicultura), CO.VI.AR (Corporación Vitivinícola Argentina), entre otras.

2 Al interior del sector industrial -el cual representa sólo el 15% del PBG provincial- la elaboración de vinos ocupa el 2º lugar, con alrededor del 20% de la facturación (después del petróleo) y el 22% del empleo industrial (después de elaboración de alimentos). Por su parte, la producción de uvas representa casi la mitad de la facturación del sector agropecuario de la provincia (DEIE, 2008).

3 Ejemplo de ello es la realización de la “Fiesta Nacional de la Vendimia” desde 1936. Como señala el historiador mendocino Pablo Lacoste (2004: 59) “Mendoza es el país del vino (...) La vitivinicultura constituye el elemento en el cual se desenvuelve la vida política, social y cultural de Mendoza. Es como el líquido amniótico de la provincia”.

vino para las misas- pero es desde fines del siglo XIX que la misma cobra un auge considerable, particularmente en las provincias de Mendoza y San Juan (Región de Cuyo). El crecimiento exponencial de la actividad en Mendoza⁴ se comprende por el efecto combinado de al menos cuatro elementos primordiales: la incorporación de importantes contingentes de inmigrantes italianos, españoles y franceses, los cuales traían consigo sus conocimientos como productores vitícolas en Europa así como considerables hábitos como consumidores de vino⁵; el fuerte impulso que el Estado, gobernado por una “elite modernizadora” a principios de siglo pasado, confiere a la actividad (Richard Jorba, 1992); la construcción de importantes obras y sistemas de riego, logrando expandir el *oasis irrigado* en un territorio donde actualmente al menos el 96% de la provincia posee un carácter desértico⁶; y la llegada del ferrocarril a la provincia en 1885, asegurando el acceso de los vinos al mercado de Buenos Aires y posterior consolidación del mercado interno.

Actualmente la provincia se constituye como el centro vitivinícola más importante de la Argentina, concentrando el 65% de la producción de uvas y casi el 70% de la elaboración de vinos del país⁷.

Desde su despegue a fines del siglo XIX la vitivinicultura presenta un crecimiento exponencial, aunque signado también desde sus inicios por reiteradas *crisis cíclicas de sobreproducción*. Como reconstruye un entrevistado haciendo alusión a las constantes crisis y desequilibrios del sector y consecuente intervención Estatal:

“La vitivinicultura tiene como 3 ó 4 momentos muy fuertes desde 1880 hasta hoy... En 1903 hubo una crisis muy grande, porque era incipiente el desarrollo de la vitivinicultura y como les dio ganancias se plantaron tantas viñas que el precio se cayó por el piso. En la década infame, por ejemplo, se tiraba el vino a las acequias; la gente cree que es un mito pero es verdad, se tiraba el vino porque no valía nada (...) Después, la junta reguladora [de vinos, surgida en 1936] que, cuando no daba para pagar el precio del vino que fuese más o menos rentable, se les prohibía a los bodegueros producir o

4 Hacia 1890 se implantan 20.000 hectáreas de vid, a la vez que aumentan considerablemente los rendimientos por las mejoras en los cultivos y sistemas de riego y se multiplica 15 veces la elaboración de vinos (Neiman, 2003:298). Su adopción y rápida expansión en Mendoza se vincula a la crisis de la ganadería intensiva con destino a Chile, que constituía hasta entonces la actividad principal (Richard Jorba, 2008; Lacoste, 2004).

5 Si bien son sectores de la “elite local” los que impulsan la reconversión hacia la vitivinicultura, en 1910 el 45% de las bodegas correspondían a propietarios italianos (Martín, F., 1992).

6 Dado el bajísimo régimen de lluvias de la provincia (220 milímetros anuales) el porcentaje de superficie que se encuentra poblado y/o ocupado con producciones que requieren riego alcanza apenas el 3,7% del total provincial. El mismo se encuentra distribuido en 3 Oasis, irrigados por los ríos que nacen en la Cordillera de Los Andes: Oasis Norte (zonas vitivinícolas Centro, Este y Norte), Oasis Sur y Valle de Uco. Ver mapa de Mendoza y sus Oasis en Anexo.

7 La actividad se desarrolla también en otras provincias cordilleranas, principalmente en San Juan, La Rioja, Catamarca, Salta y Río Negro. Argentina se ubica en el 5° lugar mundial como productor de vinos, luego de Italia, Francia, España y Estados Unidos, y posee el 8° lugar mundial como mercado de consumo. En los últimos 15 años Argentina se incorpora además a los países exportadores de vinos, ocupando actualmente el 7° lugar (INV, <http://www.inv.gov.ar> consulta 15/3/09).

se les obligaba a tirar el vino (...); o una política como en el año '51 también, Perón obligó a echar agua al vino porque se había disparado tanto el precio que le bajaban el grado de alcohol, hacían más volumen y el consumidor consumía vino más barato. Digo, es una actividad que da para mucho” (Entrevista al Gerente Centro de Viñateros y Bodegueros del Este, marzo 2009).

A pesar de las crisis, el crecimiento constante de la actividad hasta fines de los años 70, implicó que la misma se considerara históricamente como una “actividad modernizadora” y portadora de un “modelo de desarrollo propio” (Collado, 2003). A diferencia del dominante en la pampa húmeda, éste se fundaba en la utilización de *mano de obra intensiva* y en base a *unidades productivas pequeñas y medianas*⁸, dando lugar al desarrollo de una importante clase media rural. Esta particularidad forjó en los mendocinos una *idea y experiencia común* de que la vitivinicultura cumplía un importante “rol social”, en tanto actividad “proveedora de mucha mano de obra” y “oportunidad de ascenso social”. Así, el *contratista de viña*⁹, figura paradigmática del desarrollo vitivinícola en este período, a través de mucho esfuerzo y basado en el trabajo de familias numerosas, podía llegar a ser propietario de su propia “finquita”, mientras que sus hijos llegarían a bodegueros, enólogos o médicos, tal como se verifica en la trayectoria de muchos de nuestros entrevistados.

Es a fines de los años 70 y más aun en los 80 que la crisis toma una magnitud irreversible, dando inicio a la desestructuración del modelo hasta entonces imperante y la instalación de “un nuevo modelo”, a partir del llamado proceso de “reconversión vitivinícola” de los años 90. En tanto *categoría nativa* “reconversión”¹⁰ hace alusión principalmente a la sustitución de uvas y vinos “comunes” o “de mesa” por uvas “finas” o de “alta calidad enológica”, para la elaboración de vinos “finos” o de “alta calidad”. Sin embargo, tal proceso se inscribe en una “reestructuración”¹¹ mucho más profunda del sector, que no puede comprenderse fuera del contexto de transformación de tres escalas de análisis interrelacionadas: la provincial/ sectorial, signada por la crisis del modelo vitivinícola; la nacional, caracterizada por la apertura y desregulación económica de los años '90; y la global, determinada por los cambios mundiales en las formas de producción –flexibilización, deslocalización, tercerización–, la constitución de agentes económicos transnacionales y la segmentación de los mercados desde los años 70 y más aún en la globalización¹².

8 Aún en la actualidad, a pesar de la “caída” de muchos pequeños productores y una mayor concentración de la tierra en los últimos años, el 80% de las explotaciones vitícolas tiene menos de 10 hectáreas.

9 Según explica Salvatore (1986) “*El sistema de contratista fue un régimen de tenencia y de relaciones de trabajo que permitió a los propietarios nativos plantar y cultivar sus viñedos en sus tierras con la fuerza de trabajo combinada de inmigrantes y criollos*”. En tanto el inmigrante ocupaba puestos de mayor jerarquía en virtud de sus conocimientos sobre el cultivo, se constituía como *intermediario* entre los propietarios y la masa de peones criollos.

10 Utilizada durante el período por sus impulsores: el Estado provincial y organismos técnicos claves del proceso como el INTA y el INV y siendo adoptada en el discurso por el grueso de los entrevistados.

11 *Categoría experta* utilizada por algunos autores y especialistas del sector.

12 Ver Facundo Martín (2009) para un análisis de los cambios de la vitivinicultura mendocina en el marco de la globalización y transformación de los sistemas agroalimentarios mundiales.

El modelo vitivinícola hasta fines de los años 70 estaba centrado en la producción de grandes volúmenes de “vinos de mesa” para el mercado interno y destinado al “consumo popular”¹³. Su crisis estará dada por la caída abrupta e irreversible del consumo interno de vinos -el cual pasa de 90 litros anuales per cápita en 1975 a menos de 30 en el año 2000- retracción que se explica básicamente por el avance del mercado de cervezas y gaseosas, concentrado y controlado por marcas líderes a nivel mundial, así como por los cambios en las formas de vida y consumo de la población (Azpiazu y Basualdo, 2003). Fenómeno que sintetiza y ejemplifica la interrelación entre las escalas provincial/ sectorial, nacional y global a que aludimos.

Además, internamente la vitivinicultura mendocina atravesaba una crisis sin precedentes debido a la extraordinaria expansión y posterior bancarrota hacia fines de los años 70 de un grupo económico que había llegado a concentrar el 70% del “mercado de vinos de traslado” -o a granel- que constituía el “eje dinamizador de la vitivinicultura en los años 60 y 70” (Mellado, 2008:365)¹⁴. Este fenómeno, que pasó a la historia de la provincia y quedó sellado en la memoria de los mendocinos como “el caso Greco”, posee importancia analítica por al menos tres motivos: constituye un antecedente temprano -y fallido- de los “agronegocios”, en tanto utilización del capital financiero en la producción agroindustrial (Collado, 2010) y un importante antecedente de la concentración del sector. En segundo lugar, el caso resulta ilustrativo de la estructura vitivinícola de la época - y que en parte del territorio se mantiene hasta la actualidad- basaba en la existencia de tres actores de la cadena bien diferenciados: los *productores primarios independientes* o “vicultores”, los *elaboradores de vino a granel* o bodegueros “trasladistas”, y las *plantas fraccionadoras*, ubicadas en este período cerca de los grandes centros de consumo. En tercer lugar, la caída de Greco, posee un elemento de interés para nuestro trabajo, ya que produjo una mancha casi indeleble en la zona de epicentro de las acciones del grupo, la llamada “Zona Este”, así como sobre el sector de los “trasladistas”, que dominaban la escena. Unida a la grave crisis de sobreproducción del período, este hecho provocó el quebranto de miles de productores viñateros y cientos de pequeños y medianos bodegueros trasladistas, al punto tal de que algunos autores señalan: “Allí tiene origen cercano el irreversible abandono de viñas y su secuela de éxodo rural y crecimiento de las villas-miseria del Gran Mendoza” (Cortese, 1992: 24).

Como antecedentes de la restructuración de los 90 señalamos dos elementos más de impacto en el sector y la memoria de los entrevistados: la sanción en 1984 de la “Ley de Fraccionamiento de vinos en origen”, la cual si bien permitió una mejora en la calidad y “genuinidad” de los

13 En base a un importante mercado interno hasta entonces siempre creciente, dada la mejora en la distribución de los ingresos en la Argentina de los años 50 a 70. Los emblemas de este consumo popular, masivo y casi indiferenciado eran el vino “blanco escurrido” y el “tinto con soda”.

14 El Grupo Greco controlaba al momento de su quiebra en 1979 unas 44 empresas del sector, además del Banco Los Andes (Mellado, 2008). Su extraordinaria expansión fue posible en base a la proliferación de un “sistema de maquila” entre productores independientes y bodegueros y la entrada en juego del capital financiero en el contexto de las reformas introducidas por la última dictadura militar.

vinos al evitar las adulteraciones¹⁵, implicó asimismo una concentración de la cadena¹⁶, en detrimento de los trasladistas¹⁷ y a favor de los pocos establecimientos fraccionadores que existían en Mendoza; y la privatización en 1989 de la Bodega Giol, que era hasta entonces la bodega más grande del país y actuaba por tanto como reguladora de precios para el sector de pequeños productores¹⁸. Ambos procesos, así como la constante retracción del mercado interno de vinos, repercutirán negativamente en dos grupos sociales que habían sido centrales hasta entonces: *los viticultores independientes* y *los bodegueros trasladistas*, los cuales se asientan principalmente en la “Zona Este” de la provincia, como veremos luego.

1.2- La reestructuración de los años 90 y la hegemonía del “modelo de la calidad”.

Enmarcada como ya señalamos en las nuevas reglas de juego a nivel nacional y global, la reestructuración implicó según diversos autores (Azpiazu y Basualdo, 2003; Rofman y Collado, 2005; Collado, 2001, 2003 y 2007; Neiman, 2003, Neiman y Bocco, 2001, entre otros) una transformación profunda y acelerada de la estructura del sector, con considerable impacto a nivel provincial. Sus principales características pueden sintetizarse en: 1) la fuerte entrada de capitales extranjeros, produciendo un proceso de concentración y fuerte extranjerización vía fusiones y adquisiciones de fincas y bodegas preexistentes y pertenecientes a “familias tradicionales”¹⁹, aunque también de nuevas inversiones, especialmente después de la devaluación del 2002; 2) la incorporación de importantes innovaciones tecnológicas en la producción primaria e industrial y mayores controles sobre el proceso de trabajo centrados en la noción de “calidad” (Neiman, 2003); 3) la reorientación de una parte de la producción hacia vinos “finos”, “premium” y “ultrapremium”, de alta calidad y precio²⁰ y destinados

15 Es común que los entrevistados aludan a que “de cada litro de vino que salía de Mendoza se fraccionaban 3 en Buenos Aires”, debido a la práctica recurrente de “echarla agua al vino” para “estirarlo”.

16 En la actualidad, 3 grandes bodegas controlan el mercado del vino común: Peñaflor, Fe.Co.Vit.A y Baggio. Tal posición dominante impone condiciones oligopólicas a los pequeños viticultores que operan en este sector, situándolos en una posición de “productores cautivos” (Azpiazu y Basualdo, 2003).

17 Como me cuenta en bodeguero trasladistas entrevistado “Antes, en los 80, había un sistema de plantas fraccionadoras en todo el país, eso era excelente, porque cada planta era de uno que era del lugar (...) como eran muchos había más competencia, tenías 300 demandantes de vino, ahora vos tenés 5, 8! (...) y eso destruyó la industria vitivinícola, eso fue uno de los grandes fracasos” (Entrevista, marzo de 2009).

18 La privatización de Giol –que había sido estatizada por Perón en 1954- implicó en la práctica una fuerte desregulación del mercado y la conformación de un nuevo y poderoso actor: la Federación de Cooperativas Vitivinícolas de Argentina, Fe.Co.Vit.A, a la que fueron transferidos los activos.

19 Según Azpiazu y Basualdo (2003) la gran mayoría de las bodegas cambió de dueño, sólo 6 seguían perteneciendo a las antiguas familias tradicionales; 5 grandes bodegas venden el 75% del vino común y otras 5 bodegas controlan el 40% de los vinos finos, 2 grupos concentran el 70% del mercado del mosto, siendo uno internacional y el otro mitad nacional, mitad extranjero.

20 Si bien actualmente la producción de vinos comunes sigue siendo mayoritaria en volumen (70%) y facturación (más de 2/3 del total) constituye un mercado en baja, de menor rentabilidad y dinamismo.

mayormente a la exportación²¹; 4) la creciente integración vertical de las bodegas con viñedos propios para aprovisionarse del tipo de uvas requeridas²² y un aumento de las tensiones al interior de la cadena entre el sector primario y el industrial²³; 5) el “nuevo modelo vitivinícola” (Neiman y Bocco, 2001) se complementa con el auge creciente del *turismo* de alto poder adquisitivo vinculado en parte al circuito de grandes bodegas y bodegas *boutique* denominado “Camino del vino”²⁴.

Ahora bien, la *reestructuración* y *globalización* del sector -en virtud de las fuertes inversiones externas y la orientación crecientemente exportadora de los vinos- no fue de ningún modo homogénea entre diversos actores y territorios, ni benefició a todos por igual. La misma introdujo una serie de nuevas tensiones y disputas, invisibilizaciones y exclusiones, fronteras y jerarquías socio-territoriales y simbólicas que implicaron *rupturas* y *continuidades* con el período precedente y que constituyen el objeto de análisis de este artículo. De todos modos, queremos señalar desde el inicio que no se trata de dos modelos (con eje en la “calidad” o en la “cantidad”) que se suceden en el tiempo, si no que por el contrario *coexisten en tensión e interrelación*, en el marco de un *balance de poder entre grupos sociales y regiones* que se ha modificado. Así también lo expresan Maclaine y Thomas (2009) cuando señalan “*el marco de la cantidad no ha abandonado la escena sino que se encuentra dominado en ciertos aspectos por el marco de la calidad*” (2009:79).

2- Pujas y tensiones entre el modelo de la “cantidad” y “la calidad”.

2.1- Primera Zona, Este y Valle de Uco: lo tradicional, lo popular y el boom global.

En la nueva configuración de poder posterior a los 90 se produce un desequilibrio en la jerarquía al interior de la provincia entre oasis o zonas vitivinícolas y sus agentes, dado que el grueso

21 La exportación, que había sido insignificante hasta entonces, se multiplica 10 veces entre el 90 y 97 (Azpiazu y Basualdo, 2003) y continúa su espiral ascendente luego de la devaluación. En 2010 se ubicaba en torno a los US\$ 600 millones. Los principales mercados para los vinos en el año 2007, por orden de facturación fueron: vinos básicos: Rusia, Paraguay, Brasil, Estados Unidos y Canadá. En relación a vinos de alta gama fueron: Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Brasil y Países Bajos. Al menos un 40% de las exportaciones de vino son a granel (INV, 2008).

22 A pesar de la creciente integración, la misma dista de ser mayoritaria en la actualidad. Según datos del INV (2008) la elaboración de uvas propias ronda el 35% del total, mientras que el 65% restante se reparte entre uva comprada a productores “independientes” (35%) y elaboración por cuenta de terceros (30%).

23 Estas tensiones se centran en los precios de la uva y el vino pagados por las bodegas a los productores y elaboradores “a maquila”. Según Rofman y Collado (2005) luego de la devaluación del 2002, la relación de precios a favor del sector manufacturero en detrimento de los productores primarios fue de 3 a 1.

24 El secretario de turismo de Mendoza señala que “en los últimos seis meses se amplió un 300% la capacidad hotelera existente en el segmento 5 estrellas” y que ocurre lo mismo con el de 4 estrellas. A pesar de la crisis “las grandes inversiones no se frenaron en Mendoza; están construyendo un campo de golf de 500 hectáreas con bodegas, obras de importancia en la zona de Tupungato o en el pedemonte mendocino, con otras dos canchas de golf de 18 hoyos” (Diario digital “Turismo 520”, 09/03/09).

de las inversiones externas se ubican en la denominada “Primera Zona Vitivinícola” y en el “Valle de Uco”. La Primera Zona (Departamentos de Luján y Maipú, dentro del Oasis Norte, principal núcleo poblacional) constituye la región más antigua y tradicional de la vitivinicultura y donde se ubica históricamente el grueso de las bodegas y marcas reconocidas en el mercado. Las inversiones externas se orientan aquí a la adquisición de antiguas empresas familiares (adquiriendo ante todo marcas, prestigio y mercados) principalmente durante los años 90. Por el contrario, el Valle de Uco (oasis ubicado a unos 100 Km al sudoeste de la capital, cerca de la cordillera de Los Andes, Departamentos de Tupungato, Tunuyán y San Carlos) no constituía hasta entonces una región predominantemente vitivinícola sino más bien frutícola, hoy en retracción. Aquí las inversiones, en su gran mayoría de capitales extranjeros, se orientaron a la implantación de nuevos viñedos²⁵, mayormente en el piedemonte cordillerano y fuera del oasis irrigado, en base a fuertes inversiones en perforaciones y tecnologías de riego por goteo; así como a la instalación de nuevas bodegas con modernas tecnologías, arquitectónica y estéticamente preparadas para al turismo enológico²⁶. Así, el Valle de Uco, con óptimas condiciones para la producción de uvas de “alta calidad enológica”²⁷ y bellos paisajes cordilleranos se constituye así como la región donde se produce el denominado “boom vitivinícola” de los últimos años.

Por el contrario, la denominada “Zona Este” (ubicada a unos 40 km de la ciudad de Mendoza, departamentos de San Martín, Rivadavia, Junín, Santa Rosa y La Paz), que posee un desarrollo posterior al de la “Primera zona”²⁸, se caracteriza, mayormente, por la producción *a granel de grandes volúmenes de vinos comunes*. Signada por el “modelo productivista” de los años 60 y 70 se consolida en esta zona “una vitivinicultura de baja inversión y grandes volúmenes”, acorde con la masividad del “fordismo agrícola” (Neiman, 2003). Esta zona, si bien posee el mayor volumen de producción de uvas y vino de la provincia y la mayor cantidad de bodegas de Mendoza²⁹ dado su auge en el período precedente, casi no recibió inversiones externas durante los años 90, quedando posicionada por sus características socio-productivas, como una “vitivinicultura de segunda” en el marco de la nueva correlación de fuerzas del sector.

25 Mientras que el Valle de Uco representaba apenas el 5% de la superficie con vid de Mendoza hacia 1994, en 2008 ocupaba casi el 15%, siendo la zona que más creció en este período (INV, serie histórica).

26 Pasando el Valle de Uco de 3 bodegas antes del 2000 a unas 60 en la actualidad (INTA e INV, 2008).

27 Basadas en la altura (que llega en partes a 1400 metros sobre el nivel del mar), gran amplitud térmica entre el día y la noche, horas de insolación, elementos que hacen al mayor color e intensidad de las uvas.

28 Desde los años 70 el crecimiento demográfico de Mendoza impulsa la extensión de la ciudad hacia el sur del Oasis Norte, avanzando sobre las mejores tierras de cultivo de la *Primera Zona*. De este modo, muchos de los antiguos viñedos se convierten en loteos y barrios privados de alta categoría, mientras que los cultivos tienden a desplazarse hacia la *Zona Este* donde las tierras bajas, calidas y desérticas, de menor precio y fácil acceso, se adaptaban bien a las variedades de alto rendimiento. Tal desplazamiento es además alentado por una política provincial de incentivo fiscal, a través de desgravaciones impositivas para la “colonización de la región oriental” (Maclaine y Thomas, 2009: 79; Cortese, 1992:21).

29 La Zona Este, representa la mitad de la producción de uvas y vinos de la provincia y 1/3 respecto del total nacional. Posee más de 300 bodegas y representa la extensión vitivinícola más grande del país.

Si bien el proceso de reconversión de cultivos en la zona fue importante (llegando al 50% de uvas varietales) y hubo cierta incorporación tecnológica en el sector industrial, la característica principal de la misma es la escasez de bodegas con fraccionamiento propio y marcas reconocidas en el mercado -siendo este un componente central del valor agregado en la actualidad. La misma se conforma en su mayoría por una gran cantidad de *bodegas trasladistas*³⁰ y la mayor cantidad de *pequeños y medianos productores vitícolas* de la provincia, dados los menores costos que representaba en la zona para estos el acceso a la tierra³¹.

2.2- Las “fronteras internas” de la vitivinicultura Mendocina.

En una de nuestras primeras visitas a campo (marzo de 2009) en el transcurso de una entrevista a un productor trasladistas del Este, se produce el siguiente diálogo entre Fernando y Daniel, cuando hablábamos de los salarios pagados a obreros de bodega:

F- *por convenio se paga... 1300, 1400, depende los días que trabaje...*

D- *¿y allá arriba?*

F- *no se como pagan allá arriba...*

D- *¿pagan mejor?*

F- *no creo que paguen mejor...*

La naturalidad con que hablan de “allá arriba” (que como entendimos luego refiere a las nuevas inversiones externas en el Valle de Uco, el cual si bien queda al Sur de la provincia se encuentra a mayor altura sobre el nivel del mar) capta nuestra atención, haciéndonos reparar desde el inicio en las fronteras internas que atravesaban al sector. En la siguiente entrevista, el representante de una Cámara Empresaria del Este señala:

“Entonces, todos los bodegueros de acá [Del Este] no tienen los mercados, son capaces de hacer vino, pero no tienen ninguno mercado. El mercado parte de allá porque allá surgió la vitivinicultura.

- *¿allá donde?* [Le pregunto]

³⁰ El “trasladistas” es *originariamente* un productor vitícola que logra avanzar en la cadena de valor hacia la elaboración de vinos pero sin llegar a integrar el fraccionamiento y la comercialización. Hoy los grandes no son *productores* sino elaboradores de vino a granel, intermediarios entre estos y los *fraccionadores*.

³¹ Mientras que en el Este existen más de 3.000 productores vitícolas “no integrados” y menores a 30 hectáreas, en la Primera Zona ronda los 800 y en el Valle de Uco los 300 (Centro de Desarrollo Vitícola, C.D.V., 2008). Como señala Richard Jorba (1992) históricamente las tierras de menor valor eran las más distantes a la ciudad de Mendoza y el núcleo central, por lo cual son además las que poseen una mayor cantidad de *unidades pequeñas*. La misma situación encontramos en el Oasis Sur de la provincia, distante unos 400 km de la capital, con 1.100 pequeños productores (C.D.V., 2008) y cuyo análisis no incluimos en el presente artículo.

- Y del río para allá; cuando uno dice 'allá' es del río para allá. [Del Río Mendoza hacia el Oeste].

Luego, un productor chico de Medrano (localidad de frontera entre el Este y la Primera Zona) señala en referencia al precio pagado por el Malbec: "cruzando el río es otra cosa, allá es un precio y acá otro, nada que ver". Mientras que un técnico territorial del INTA explica:

"Mendoza está dividida en dos, hacia el Este del río Mendoza y hacia el Oeste. Cuando un productor va a llevar la uva a una bodega le dice, tengo un Malbec, y le preguntan dónde lo tenés, si es del Este vale \$1, si es del Valle de Uco vale \$3; de una, ni te vienen a ver la finca"

El Río Mendoza funciona así como frontera entre el Este y la Primera Zona. Con la extensión del trabajo de campo, la omnipresencia en las narrativas de los entrevistados de esta frontera se hace patente; cuestión que no surgía con claridad de la literatura sobre el caso, ya que si bien esta zona es *cuantitativamente* la mayor de la provincia, se encuentra casi *ausente* en los numerosos estudios sobre la reestructuración del sector. Encontramos así que si bien esta frontera tiene una fuerte entidad, *fluyen* o "*migran*"³² a través de ella tanto las uvas y vinos como las *acusaciones recíprocas* sobre quiénes compran uva a quiénes, para mejorar sus vinos. Así, en el Este señalan:

*"ellos nos compran vino a nosotros", "hay vasos comunicantes", "el 50% del vino de Lujan y Maipú es de afuera", "tienen allá la bodeguita para el turismo pero después producen acá que es mas barato", "acá se producen vinos tan buenos como allá"*³³.

Por su parte, en el Valle de Uco comentan respecto del Este: "vienen a comprar uva acá para mejorar sus vinos", "llevan uva del Valle de Uco porque allá tiene menos color". De las diversas entrevistas y datos analizados se desprende que esta división físico-territorial entre Este y Oeste, si bien tiene un fundamento "técnico" –basado en las características agroclimáticas de cada zona- funciona también como *frontera simbólica* (en tanto clasifica territorios de primera y segunda, o *cuarta* categoría para algunos) que a su vez se traduce en consecuencias *materiales* y *económicas*, ya que funciona como un mecanismo de discriminación y aprovisionamiento de buena parte de la producción a precios bajos. También, como diría Charles Tilly (2000) funciona como un "mecanismo de desigualdad categorial" ya que a partir de las categorías de "común" y "fino" y la segregación territorial entre "Este" y "Primera Zona" se "solucionan problemas organizacionales" en cuanto al mercado, se reproduce la segmentación de estos y las desigualdades entre agentes de la cadena y territorios al interior del sector.

32 Como lo indica el informe "Caminos de la uva" (2008) que realiza el INV y la Bolsa de Comercio de Mendoza, que indica la "inmigración" y "emigración" de uvas entre los distintos departamentos y Zonas.

33 Refieren a que de la Zona Este *emigran* uvas y vinos hacia la Primera Zona para su fraccionamiento y comercialización. También a que importantes empresas y marcas reconocidas poseen grandes fincas en la Zona Este, aunque sus bodegas se encuentran del otro lado del río Mendoza. En todas las citas de entrevistas presentadas el subrayado es nuestro.

2.3- Identidad herida del “Gigante Vitivinícola” y disputas en torno al nuevo modelo.

Del grueso de las entrevistas realizadas en el Este, así como de la publicación oficial del Centro de Viñateros y Bodegueros del Este (C.V.B.E)³⁴ puede captarse un permanente cuestionamiento a la centralidad y hegemonía de la “nueva vitivinicultura”, así como de los actores y territorios que la encarnan y un esfuerzo persistente por revertir el *estigma* de la zona y su posición de subordinación y desventaja en el escenario actual. Tal estigma no sólo se debería al tipo de producción mayoritaria de uvas y vinos “comunes” sino también a una serie de cuestionamientos, principalmente *morales*, entre los que podemos señalar: la trayectoria de quiebras y fraudes empresarios cuyo antecedente principal es el “caso Greco”; la falta de inversión y modernización tecnológica de sus empresarios; las prácticas de adulteración y falta de genuinidad de los vinos dada la presencia mayoritaria de trasladistas; la mayor existencia de pequeños y medianos productores, algunos de ellos organizados y protagonistas de protestas y “piquetes” en los últimos años³⁵; de tal modo que es común la idea de que “*cuando hay quilombo, siempre es el Este*”.

La identidad en crisis y dañada autoestima del “gigante vitivinícola”³⁶ puede leerse entre líneas en la mencionada Revista del C.V.B.E., la cual dedica gran parte de sus páginas a compararse con “sus pares” y a resaltar las “virtudes propias”; a intentar “revertir el estigma” que pesa sobre la región; y a “deslegitimar” la hegemonía de “los otros” (bodegas “top” de origen extranjero o nacional). En cuanto a lo primero, en una nota que presenta los datos de cosecha, titulada “*Cifras para el asombro*” se señala:

“Ninguna región de la Argentina supera al Este”, “Si se mide con sus pares del Sur, Valle de Uco, Gran Mendoza y San Juan se comprende por qué es el Gigante de la vitivinicultura argentina”, “En elaboración de vinos y mostos [la Zona Este] también es un titán” (Revista del CVBE “Fin de cosecha” 2007).

Esta “fortaleza” basada en el *volumen o cantidad*, se encontraría sin embargo en crisis, dada la caída en los niveles de consumo y precio de estos vinos -que sin embargo siguen siendo mayoritarios en volumen y facturación- estando así en contradicción con los “valores hegemónicos” de la vitivinicultura actual: la *calidad*, la *diferenciación*, la *identificación regional*. Ejemplo de ello son los reiterados llamados a “*la búsqueda de identidad*” y a la “*construcción de una marca regional*” que permita “*identificar y diferenciar*” a la Zona, reposicionándola en el nuevo contexto.

34 Revista Anual “Fin de cosecha” 2006 a 2009. El C.V.B.E surge en 1942 como filial en el Este del aristocrático □Centro de Bodegueros de Mendoza□. La posterior independencia de aquel y su refundación como Centro de *Viñateros y Bodegueros* en 1956 marcará su posicionamiento posterior. El mismo se presenta en la actualidad como □sindicalismo empresario□ y representa mayormente al sector de trasladistas y dentro de estos a los más grandes (Entrevista al Gerente, marzo 2009).

35 Como es el caso de A.P.A (Asociación de Productores en Acción) única asociación de tipo “combativa”.

36 Categoría nativa de autoreferenciación de la zona Este, extraída de la mencionada revista.

En segundo lugar, en buena parte de los discursos se denota, a través de otros argumentos, la intención de “deslegitimar” a sus rivales, reafirmando valores propios que posicionan *moralmente* a la Zona en un lugar de *superioridad*. Los mismos se basan en que, a diferencia de la Primera Zona y el Valle de Uco, el Este está conformada mayormente por “empresas familiares” y por “Pymes y capitales de raíz mendocina” (“Fin de Cosecha” 2006:28). Asimismo, la zona intenta posicionarse como la gran “proveedora de mano de obra”, como se señala en el discurso del Presidente del Centro con el destacado “En cada racimo está el trabajo de muchas personas”:

“Si vemos al interior de la estructura de costos de un viñatero, 70% corresponde a mano de obra, y no es un dato menor, porque nos habla, entre otras cosas, de una actividad que tiene que ver con la gente” (“Fin de Cosecha”, 2008).

Este argumento toma relevancia en la perspectiva histórica que hemos señalado de la actividad como proveedora de “mucho mano de obra”, lo cual se encuentra en retracción en otras zonas, dada la fuerte tecnificación de los viñedos en las nuevas inversiones³⁷ a través de las que se logra disminuir entre dos y tres veces la mano de obra utilizada. Y, en virtud de ello, con la capacidad de la Zona de “retener a la gente en el campo” y de “fomentar la cultura de trabajo”, lo cual también resuena fuerte en el debate político del sector, dados los señalamientos constantes de los entrevistados a la “creciente despoblación del campo”, la “proliferación de planes sociales”, la “poca disposición de los jóvenes a continuar la actividad”, la “marginalidad y aumento del delito en la zonas rurales y las ciudades”.

Además, los empresarios de la Zona Este tienden a posicionarse a la misma como formada por productores y “capitales genuinos” y “autóctonos”, diferenciándose de las “grandes empresas concentradas” y los “capitales externos”, “aquellos que ya no son dueños de sus empresas” (Revista “Fin de Cosecha” 2007)³⁸. Así lo expresa un importante bodeguero de uno de los departamentos más postergados y decaídos de la Zona Este, quien sobresale del conjunto por haber ganado numerosos premios y medallas en concursos internacionales de vinos y porque posee integrada la producción y el fraccionamiento, lo cual lo distingue del grueso de los trasladistas:

“En otras regiones de la provincia hay muchísima mayor influencia de capitales extranjeros. Entonces, vos te vas a lo que mal llaman primera zona vitivinícola y encontrás esa situación... De quién es Navarro Correa, de capitales extranjeros, de quién es Trapiche- Peñaflo, capitales extranjeros, Chandón, capitales extranjeros, Nieto Senetiner, Lurton, bueh, seguimos... ¿Y acá en la zona? ¿Brandi que lo que es? Una empresa de familia, Sergio Gómez, una empresa de familia, Palazo, una empresa de familia, Gentili, Lengini, Falasco... Crotta? una empresa de familia, [se nombra a sí mismo] ¡una empresa de familia! Y eso, no se da en otras regiones. Entonces, yo diría

37 Como el riego por goteo, “labranza cero o mínima”, cosechadora mecánica, modernos tractores e implementos, etc.

38 En la misma el Centro fija una posición fuerte en el debate sobre las políticas para el sector manifestándose a favor de la “prohibición de nuevas plantaciones de vid”, las cuales se están realizando mayormente en los últimos años en el Valle de Uco de la mano de grandes inversiones.

que lo que tenemos acá en nuestra región del Valle Central ¡es genuino al 100%! Y lo que producimos y lo que ganamos lo dejamos acá al 100%. No creo que esa gente que yo te he nombrado tengan una cuenta en Suiza o en las Islas Caimán, todo lo reciclamos acá, compramos una casa, cambiamos el auto, la camioneta, pero todo queda acá. En cambio, todas esas otras empresas tienen la posibilidad cierta de llevarse las utilidades afuera, el día que no les es negocio a criterio de ellos, automáticamente abandonan la empresa ¡la cierran! (Entrevista, febrero 2010).³⁹

Así, se pone el acento como fortaleza de la zona en la existencia de “empresas familiares”, de “capitales locales”, y en la “reinversión de las utilidades” en la región. En la misma línea, este bodeguero del Este llama a la zona “Valle Central”, lo cual interpretamos como un modo de “desmarcarse” del estigma antes señalado y de calificar con un nombre más “atrayente” a la región, especialmente desde su experiencia en misiones en el exterior y concursos internacionales. Este bodeguero disputa el lugar ocupado por lo que él considera la “mal llamada primera zona”, en la que engloba también al Valle de Uco:

- A mí en el exterior me han cuestionado muchas veces, participar en una ronda de degustación, “ah, no, Uds. no son de la primera zona”

- los de acá o los de afuera le dijeron...

- de afuera, de afuera... y los de acá, son cómplices. Porque yo en la London⁴⁰ discutí con la gente del Pro- Mendoza⁴¹ porque en las cartillas que habían hecho para promocionar la vitivinicultura argentina... ¡no figuraba la zona Este! Y fui y se lo plantié, “uh, ha sido un error, nos hemos equivocado y no nos hemos dado cuenta” bueno, esas son muchas de las cosas...” (Ibídem).

De este modo el entrevistado cuestiona no sólo la jerarquía instituida entre regiones y la *invisibilización* de la Zona Este, sino también la actuación de los representantes públicos en tanto no garantizan “igualdad de oportunidades” para las diversas zonas productoras.

Del mismo modo que los bodegueros, un productor pequeño e integrado a una cooperativa trasladista de Montecaseros, zona empobrecida del Este expresa:

“La zona Este tiene una producción espectacular de uva, y con muy buena calidad de uva; porque allá hablan que son... de Lujan para allá... dice que son... la... la... la... que ellos dicen que son, este... la primera zona! Pero por qué la primera zona, no es que sea la primera zona los mejores vinos! Quiere decir que son las primeras viñas que se plantaron acá en Mendoza. Pero, este... la mayor cantidad de volúmenes de vino sale de acá de la zona Este, se lo vende a traslado, a granel se lo vende a ellos, porque allá

39 La mayoría de los empresarios que me nombra de la zona forman o formaron parte del Consejo Directivo del CVBE, habiendo sido él mismo presidente del Centro hacia fines de los 90.

40 Refiere a una reunión internacional especializada del sector.

41 Organismo del Gobierno de Mendoza, surgido en los años 90, para la promoción de las exportaciones.

están las bodegas fraccionadoras” (Entrevista, marzo 2010).

Es notorio que cuando va a hablar de la primera zona, duda cómo lo va a decir, o no se acuerda como llamarla, pero recalca “que ellos dicen que son...” y rápidamente lo desmiente, reinterpretando el sentido. Cuando quiere contraponer al Este, lo que dice es que tienen el mayor... volumen, no puede mentir. En función de esta situación afirma, sin dudar, que ellos le proveen vino a la primera zona, reafirmando de algún modo, como otros entrevistados, que lo que *aquellos* tienen es a costa de *ellos*, que serían sus proveedores *invisibilizados*.

2.4- “Finos” y “comunes”: formas de categorización y jerarquía de productos, productores y territorios.

Nos preguntamos entonces, qué otras dimensiones se están dirimiendo en esta disputa y cómo se entrelazan las diversas dimensiones de la misma que nos hemos propuesto analizar: lo socioeconómico, lo territorial y lo simbólico. Algunos trabajos recientes han avanzado para el caso de Mendoza en el análisis de las dimensiones simbólicas, sociales y culturales que intervienen en los mercados y en la “construcción social del gusto” (Bourdieu, 1979) así como en lo que se considera “calidad”. Martín, en base a estudios de Goldfarb (2007) y Neiman (2003), señala:

La versión hegemónica de qué es producir “uvas de calidad” opera como una normatividad que define la forma de producir y valorar la producción primaria, aunque habitualmente esta versión se percibe como encubierta en una aparente neutralidad y objetividad (...) representada por la decisión de alcanzar estándares internacionales de calidad (...) Por ello y en oposición a lo que argumentan los grupos de poder, no existe una manera única de concebir y practicar la calidad. (...) La calidad como dispositivo político supone una configuración determinada de las relaciones de fuerzas, de las posiciones relativas entre los actores, de las reglas de juego que condicionan y habilitan sus acciones, ya sea adaptándose o resistiendo mediante diversas estrategias. (Martín, 2009:13 y 14).

Según su estudio, “*Diversos elementos forman parte de esta clasificación que hacen los agrónomos y enólogos de la ‘calidad de la uva’. Entre ellos, uno de los más importantes es la variedad*” (2009: 84) Así, existe una primera clasificación de las variedades en “finas” y “comunes”, y dentro de las primeras estarían a su vez las “finas A, B y C”, de acuerdo al potencial enológico de las mismas. Mientras que las llamadas variedades “nobles” (francesas) serían las finas A, en el otro extremo las llamadas “criollas” estarían en la base de las uvas comunes⁴². Esta forma de clasificación y jerarquización resulta por demás significativa e implica un complejo entrelazamiento de factores técnicos, culturales, políticos e históricos que a su vez tienen consecuencias socioeconómicas, territoriales y simbólicas.

42 Según Maclaine y Thomas “*Criolla es un término paraguas que abarca un grupo de uvas que tuvieron origen en las especies que dejaron los primeros colonizadores, que luego se adaptaron al medio ambiente. Son una clase de rosé considerada de escasa calidad enológica. La uva Malbec en cambio, es una variedad tinta denominada noble, originaria de Francia, donde se emplea en varias combinaciones tradicionales como Bordeaux y Medoc*” (2009: 80).

Como ya señalaron hace tiempo Durkheim y Mauss (1903) las formas de clasificación que las sociedades producen son un modo de hablar, y de valorar, a la propia sociedad, su estructura y las partes que la componen. Así, “fino” o “común”, “noble” o “criollo” y la clasificación en A, B, o C no alude solamente al tipo de uvas y vinos sino que el mayor o menor status, rango o prestigio implica también a los *territorios* donde estos se producen y a las *personas* que los realizan, implicando relaciones de superioridad/ inferioridad y poder/ subordinación entre actores y regiones. En nuestro caso, la “zona vitivinícola”⁴³, resulta un factor *excluyente* ya que ciertas zonas permitirían que ciertas variedades “se expresen” en toda su “tipicidad”. Mientras las zonas montañosas altas como el Valle de Uco reúnen condiciones ideales para las tintas A (*Malbec, Cabernet*) las tintas B y C (*Bonarda, Syrah*) se obtienen con buenos resultados en zonas bajas y cálidas de la provincia, como la Zona Este. Así, la jerarquización entre variedades -y su imposición por el mercado, el marketing y el saber técnico como “sentido común”- tipifica también a los territorios y las personas y plantea pujas y tensiones entre estos. Como lo señala el bodeguero del Este:

“Hoy día, yo le pregunto a los especialistas de la industria, que me digan cuáles son las variedades nobles o las variedades de clase A, porque nos clasifican A, B y C las tintas; bueno, ¿cuáles son las variedades consideradas A, hoy día: ‘bueno, el Malbec, el cabernet’ (...) esto para mí ¡es una falsedad! qué pasa con el shyrá! qué pasa con la bonarda que era tan denigrada! (...) Ahora con las nuevas tecnologías que tenemos, desde los viñedos hasta el fraccionamiento, vos podés obtener vinos tan nobles o más de esas variedades que eran calificadas como de tercer nivel... en igualdad de condiciones con las de... [Busca pero no encuentra otra manera de expresarlo] de primer nivel (...) entonces, esto es todo impuesto por el marketing! Yo no puedo competir con Chandon, pero sí compito en los concursos internacionales y me canso de sacar medallas de oro, ¡que no las sacan ellos!”

La disputa se plantea aquí claramente en términos *personales*, en tanto *categorías de personas*. Pero además, este caso, como otros, resulta paradigmático porque a pesar del cuestionamiento al sentido impuesto por esta clasificación, también ilustra las *coacciones* que la nueva *configuración de poder* y el nuevo *modelo hegemónico* imponen: a pesar de estar en una zona *marginal* de la provincia, empobrecida y repleta de fincas abandonadas y establecimientos cerrados hace tiempo, tiene en su bodega una sala de degustaciones y un espacio de exposiciones de arte gestionado por un artista neoyorquino, siguiendo el estilo de las bodegas “top” y “Boutique” que integran los “caminos del vino” en la Primera Zona y el Valle de Uco. Ello expresa, como muchos otros elementos identificados en el trabajo de campo, la fuerza del nuevo modelo globalizado de imponer determinadas prácticas, sentidos y valoraciones de la actividad. Como señala también un productor entrevistado cuestionando la jerarquía actual e incidencia del marketing en la misma:

“Nosotros, acá [en Mendoza], teníamos lo que se conocía como uva francesa antes, que era el Malbec; que se sacaron los Malbec para hacer barrios en Luján. Esa uva hacía un vino que era el que tomaba mi abuelo en la casa. Y hoy hablas de Malbec y

43 Entendida como el territorio que registra un conjunto de condiciones agroclimáticas: suelo, altura, amplitud térmica diaria, insolación, etc. (Martín, F. 2009) y que puede relacionarse con el concepto francés de “terroir”.

decís “No, que hay que pagar tanto...porque es un Malbec” (Entrevista Febrero 2009).

Así, la “calidad” no es nueva en la historia vitivinícola de Mendoza, pero su *significado y determinaciones* se han modificado con las nuevas jerarquías impuestas por la globalización. La “estetización” de la vitivinicultura, la asimilación de la “calidad” a lo “fino”, y del vino a la “calidad de vida”, el “glamour”, lo “gourmet”, la valoración de lo “exclusivo” en detrimento de “lo popular”, es el resultado de un proceso histórico que involucra mucho más que los vaivenes del sector y en el que intervienen las transformaciones políticas y de la estructura social argentina en las últimas décadas, así como la hegemonía cultural de ciertas pautas, estéticas y sentidos a nivel mundial.

Como señala Bourdieu (1984) el estado de las luchas por el establecimiento del “sentido común” y las formas de clasificación, por el “trabajo de categorización que da sentido al mundo social” expresa la correlación de fuerzas en una determinada configuración sociocultural. Asimismo, existe una *historicidad* de estas clasificaciones, valoraciones y jerarquías en diversos períodos, que inclina consecuentemente la “balanza de poder” entre territorios y actores sociales. Así, la llamada “reconversión vitivinícola” de los años 90 no sería la primera que atravesó el sector, sino al menos la tercera durante el siglo XX. Mientras que la primera reconversión (de “comunes” a “finas”) se produjo hacia fines de los años 30, cuando debido a la crisis se erradicaron uvas criollas -de alto rendimiento- y se sustituyeron por Malbec; la segunda, con un sentido inverso a la anterior, se produjo hacia los años 70 cuando, estimulados por los altos niveles de consumo se implantaron miles de hectáreas de uvas comunes -de baja calidad y alto rendimiento- constituyendo éste el período de auge de la Zona Este, mientras que en la Primera Zona y el Valle de Uco se erradicaba la casi totalidad de antiguos viñedos de Malbec porque la actividad no resultaba redituable.

De este modo, el tipo de producción, la calidad y el territorio de inserción de los agentes son los modos en la actualidad de determinar nuevos “claseamientos” y fronteras sociales, económicas y simbólicas al interior del sector.

3- Las fronteras sociales desde la óptica de los productores vitícolas: la subordinación a la bodega y las “dos vitiviniculturas”.

Existen en Mendoza unos 17.000 viñedos (INV, 2008) lo cual arroja una estimación de 13.000 E.APs (explotaciones agropecuarias)⁴⁴. Unos 5.000 productores se encuentran “integrados horizontalmente” a cooperativas vinculadas a Fe.Co.Vit.A y unos 6.000 serían “no integrados” y menores a 30 hectáreas (CDV, en base a datos premilitares CNA 2008). El segmento de productores posee una fuerte dinámica descendente, acelerada en los últimos años. Para el 2002 se constataba que de 1988 a la fecha se había perdido el 17% de las E.APs, mientras que entre el '02 y el '08 -en tan sólo 4 años- las mismas habrían disminuido un 20%. En el mismo período las fincas de más de 100 has aumentaron un 28% (ibídem).

Los productores vitícolas entrevistados en general “han trabajado la tierra toda la vida”, muchos señalaron que sienten “amor por la viña”, “pasión por la actividad” “soy un enamorado de la

44 Según se estima cada propietario tiene 1,3 propiedades en la actualidad (entrevistas a técnicos).

viña". Pero también, sobre todo los más pequeños, "es lo único que se hacer", "nunca estudié porque me dediqué a la viña", "dejé los estudios para venir a enterrarme acá". Es quizás este estrecho margen de maniobra en términos laborales que tiene un trabajador de la tierra, lo que lo ubica en la base de poder y autonomía de la configuración social. Dentro de los productores encontramos, sin embargo, diversas situaciones. Como nos explica un productor entrevistado cuando le pedimos que nos cuente qué tipos de productores hay:

"Y, están los que hacen calidad, los que sacan cantidad y están los productores de 5 hectáreas que no les da para comer; yo te digo, un tipo que tenga 5 hectáreas, no puede vivir con la finca, por más que la trabaje él, está fusilado no le dan los números". (Entrevista, febrero 2009).

Entre los principales condicionantes de la *actividad vitícola* y la mayor o menor rentabilidad obtenida por los pequeños y medianos productores (hasta 30 has: más del 90% del total) se destacan una serie de variables que se interrelacionan de modo complejo: la zona de ubicación⁴⁵; el mayor o menor acceso a agua de calidad⁴⁶; el tamaño y escala de la explotación (casi el 60% tiene menos de 5 has); el tipo de variedades producidas y el grado de "calidad" obtenida según la "gestión" del cultivo realizada⁴⁷; y la fundamental obtención de un buen mercado (bodega compradora), que reconozca precio y calidad. Además de la variedad y la zona vitivinícola, otro factor que incide en la calidad del viñedo tiene que ver con el *rendimiento*, así, *"la cantidad producida por hectárea es inversamente proporcional a la calidad de la uva que se obtiene"* (Martín, 2009:85)⁴⁸. Esta situación tiene un *impacto económico* considerable en la relación de los productores con la industria, explicando parte de las pujas y resistencias de estos a reconvertir y a realizar prácticas tendientes a la calidad:

"la bodega me exige que le saque la uva un mes antes; yo riego hasta el último día. Entonces, hay muchos kilos de diferencia. La bodega, por lo general, quiere una uva estresada, que no se desarrolle. Nosotros, que jugamos con los kilos, tenemos que regar,

45 Por lo antes señalado, sumado a la mayor o menor incidencia de las inclemencias climáticas como granizos o heladas, que son diferentes en cada zona.

46 Mientras que hay zonas que directamente no tienen "derecho a riego" (Ley de aguas) debiendo los productores usar perforaciones con altísimos costos en electricidad, hay otras que si bien tienen derecho al agua la misma se está reduciendo considerablemente en los últimos años o posee un creciente nivel de contaminación, particularmente en las zonas más alejadas del Este y Norte de la provincia.

47 Ello se vincularía según muchos entrevistados a la "mentalidad" del productor, es decir su mayor o menor "disposición para cambiar" e "innovar", constituyendo una dificultad considerable para los "productores viejos", lo cual es significativo dado que la media de edad de estos ronda los 60 años.

48 Mientras que un parral de uvas "criollas" en buen estado puede llegar a rendir entre 300 y 400 quintales/hectárea, un valor de referencia que se maneja para las uvas finas es de 100.

*si yo no tengo kilos, no tengo negocio*⁴⁹ (Entrevista, marzo 2010)

De modo muy esquemático podemos señalar que existen diversas *situaciones* y *visiones* entre los productores sobre la reestructuración del sector: a) productores que en zonas medianamente buenas reconvirtieron a uvas finas gran parte de su producción y lograron cerrar la comercialización con “buenas” bodegas, mayormente consideran que su situación y la del sector mejoró considerablemente en los últimos años; b) aquellos productores que o bien no reconvirtieron, o reconvirtieron sólo una parte de su producción pero no lograron cerrar buenos acuerdos comerciales, o bien que se encuentran en zonas muy desfavorecidas, consideran mayormente que su situación empeoró y viene “en picada”; c) un importante sector vinculado a cooperativas (al menos 1/3 del total) posee una situación de cierta “estabilidad” y “comodidad” ya que aseguran la venta, reciben insumos por adelantado y pagos en cuotas que se asemejan a un “salario”, aunque pierden en períodos de posibles mayores ganancias, dadas las abruptas subas y bajas del precio de la uva y el vino año a año; y d) productores menores a 5 ó 10 hectáreas, muy descapitalizados y que están casi fuera del mercado, debiendo complementar su actividad empleándose para diversas labores rurales “al tanto”.

Dentro de los primeros por ejemplo, un productor chico (16 has), joven (36 años) ubicado en Medrano (muy buena zona dentro del Este) relata:

- Yo hace como 15 años que le vendo a Chandon... Y, ellos son bodegas número 1. O sea... Si yo cayera con ese producto a otra bodega acá del Este y... soy hombre muerto ¿entendés? No lo puedo defender como lo estoy defendiendo (...) somos muy poquitos los productores de Medrano que le vendemos a Chandon; somos un tío mío y 4 o 5 acá de la zona. Porque buscan uva de allá arriba.

(...)

- ¿Y de qué depende un poco eso? ¿Ellos te ponen unas pautas técnicas?

- Sí, sí. Yo hago lo que ellos quieren, porque ellos compran la uva ¿entendés?... Y sí, yo tengo la camiseta de ellos y bueno”.

Este fragmento ilustra un par de cuestiones de interés: el poder de las grandes bodegas de imponer pautas y determinadas prácticas de calidad e implicación a aquellos productores que logran venderle⁵⁰; y el diferencial entre las bodegas “top” o “numero uno” respecto de las del Este, en cuanto al *precio* y el *trato* con el productor. Dentro de los que producen “cantidad” la subordinación del productor a la bodega es aún mayor, como ya señalamos, el mercado de vinos comunes “*está manejado por 4 o 5, que son los que fijan el precio*” contra miles de productores pequeños y atomizados, “*acá el negocio no es producir sino comprarle al que produce*”, dice un productor de este tipo, en relación a los trasladistas de la zona que aprovechan esta asimetría y cuya “*variable de ajuste es reventar al productor*”.

A pesar de las diferentes situaciones y posiciones de los productores, hay algo en lo que todos coinciden: la distancia abismal que existe entre *ellos*, “productores de toda la vida”, “viñateros de cuna” y las “nuevas

49 El problema radica en que las bodegas exigen menores rendimientos para obtener mayores calidades, pero no pagan, salvo en algunas zonas y uvas muy demandadas, los diferenciales de precios correspondientes. Motivo por el cual muchos productores de zonas menos favorecidas no reconvirtieron, o si lo hicieron, en algunos casos se arrepintieron.

50 Al respecto ver F. Martín (2009) quien analiza las formas de “disciplinamiento” que implica el modelo.

inversiones” llegadas a la provincia desde los años 90. Particularmente -coincidiendo en esto con los bodegueros del Este- las nuevas plantaciones de vid son vistas por los productores como una fuerte amenaza que atenta contra su supervivencia. Así, cuando le preguntamos al productor de uvas finas, cómo evalúa los cambios de los años 90, responde:

“Fue positivo, menos las grandes inversiones extranjeras en finca (...) La parte de que nos conocieran afuera fue positivo, pero con los pequeños productores se complicó, al haber mayor oferta [de uva] algunas bodegas aprovechan y pagan poco” (...) “Una finca de 100 has ¿cuantos productores chicos son?... Dejaron mucha gente afuera”.

Por otro lado, un productor de Medrano de unos 50 años y cooperativista dice lo siguiente cuando le preguntamos:

- los cambios, mirándolo desde hoy ¿cree que fue positivo... no... por qué...?

- sí, yo creo que hemos avanzado muchísimo, en tecnología, en... todo, en... conducta me parece también. Antes... no nos engañemos pero, había gente que... malos bodegueros que... ahora todos apuntan a tener más calidad (...) No, en eso yo pienso que hemos mejorado muy mucho. De todas formas, yo lo que veo, a mi entender, es que tenemos dos vitiviniculturas, realmente; del río Mendoza para allá es una y para acá es otra. No es lo mismo el que tiene riego por goteo, labranza cero, la bodega, la comercialización; a los productores chicos que somos nosotros, que es más a pulmón la cosa ¡hay mucha diferencia! por los capitales que para mí no son genuinos de la vitivinicultura. Vos ves lo que es, ‘los caminos del vino’... este, son otros niveles, nada que ver con nosotros, y otros precios que venden también.

Vemos aquí cómo se *acoplan* al menos tres diferencias y fronteras internas del sector: según la escala (productores chicos y grandes), según el origen de los capitales (productores tradicionales y nuevos inversores) y según la zona de inserción (frontera entre el Este y la Primera Zona). Y continúa la entrevista:

-¿y cómo lo ve ud., cómo lo vive?

- y ya te digo, para mí son dos vitiviniculturas. A nosotros ¡nos cuesta mucho más todo! Es así... Y tal vez a nivel general todos miran ese tipo de vitivinicultura que... no todos llegamos a eso (...) Ellos tienen todo el circo armado ¿verdad? si vos llegas a poner riego por goteo, labranza cero, tela [antigranizo]... ¡Listo! ¡Qué felicidad sería! ¡No habría mejor cosa que la vitivinicultura! (...) Y después, a su vez que ellos tienen todo eso ¡tienen la comercialización propia! ¡Y la exportación! es otra cosa, nada que ver”.

Claramente este entrevistado señala la diferencia categórica con *aquella* vitivinicultura, las dificultades propias y las ventajas de *ellos*, ventajas que son de algún modo *acumulativas* (“ellos tienen todo el circo armado”) y dependientes de una fuerte inversión inicial en tecnología (que luego disminuye los costos), fundada en el capital disponible más que en el esfuerzo realizado. Pero además señala también la mayor *visibilidad* y *reconocimiento* que tiene *la otra* vitivinicultura, y por tanto la invisibilidad del sacrificio de ellos. Mientras sus logros dependen del esfuerzo y sacrificio de varias generaciones, los nuevos capitales irrumpen en la realidad provincial y en poco tiempo tienen “todo el circo armado”, captando además toda la *atención*

y reconocimiento del conjunto social.

Un productor chico de “uvas comunes” de Montecaseros, sin derecho a riego en la finca señala en relación a los nuevos inversores:

“y es malo para nosotros, es malo para el productor viejo, digamos, para el productor que viene de cuna, porque vos fijate, yo estoy tratando de ver si recupero 12 has de lo último que me queda, porque no tengo madera [para mejorar la viña] y vienen esta gente y te ponen 500 has como si, ¡no les da ni la tos de poner 500 has! y te compran allá en el pedemonte donde vale... nada prácticamente, porque ellos traen euros (...) Y esta gente venía a decir, vamos a plantar eso pero no se hagan problema porque la producción, uva fina todo, esa producción va a ir afuera (...) pero resulta que como no pueden después meterlo en el mercado de afuera, lo vuelcan al mercado interno, consecuencia: más volúmenes de vino, ¡nos cagan más los precios a nosotros!

Estos testimonios expresan un sentimiento de haber sido desplazados, engañados por un discurso que no era veraz, así como impotencia ante el diferencial de poder de unos y otros.

Pero no sólo los productores del Este plantean esta visión. En las entrevistas realizadas con productores en el Valle de Uco, dos jóvenes productores -tercera generación de viticultores en la zona- que se encuentran rodeados de al menos 5 grandes emprendimientos multinacionales, comentan cómo viven esta situación y qué perspectivas ven a futuro:

“y, es como que te sacan las cosas nuestras, te desarraigan”, “el futuro es muy incierto, no sabemos que traerá todo esto”, “vamos a terminar trabajando para ellos”, “ellos se dieron cuenta de que acá había condiciones excelentes para la vitivinicultura, y que estaban desaprovechadas”. (Entrevistas, septiembre 2010).

Explican que con las nuevas tecnologías las grandes fincas emplean 2 personas para 30 hectáreas, cuando ellos, con el riego y labranza tradicional emplean al menos 6. También que *“nadie nunca acá se había imaginado que se podía producir ahí arriba en el piedemonte”,* fuera del oasis irrigado. Ello resulta además casi prohibitivo para los productores “nativos”, ya que en 2010 una hectárea de viña en el Valle de Uco podía costar entre 30.000 y 50.000 dólares en las zonas más cotizadas, mientras que una perforación para obtener agua ascendía por lo menos a \$150.000 (Entrevista INTA, 2010). También que el *desarraigo* en el campo se produce porque antes el contratista y los obreros vivían en la finca, mientras que ahora está la finca y la bodega para el turismo y los empleados viven en la ciudad.

Por otra parte, en conversaciones informales con habitantes de la zona, estos expresan que las inversiones son buenas para la zona porque traen “progreso”, mientras que el presidente de una Cooperativa Vitivinícola del Valle de Uco que logró modernizar y tecnologizar la bodega afirma con orgullo: *“El Valle de Uco es el Napa Valley⁵¹ de Estados Unidos. Las uvas del Napa Valley son diferentes; es lo mismo que de Mendoza, el Valle de Uco es otra cosa”* y concluye “y

51 O “Valle de Napa”, región ubicada a unos 100kms de San Francisco, California. Posee unos 300 productores de vino. Representa la “nueva industria del vino”, no sólo por la fama internacional de sus vinos, sino también porque ha logrado la fusión de ésta producción con la gastronomía y el turismo.

nosotros tenemos la suerte de estar en el Valle de Uco".

Reflexiones finales

Como señalamos en la introducción, el proceso de reestructuración de la vitivinicultura mendocina nos aporta elementos para comprender los modos en que se constituyen las relaciones de poder, distancias, asimetrías y fronteras entre grupos sociales, así como las fluctuaciones históricas en la correlación de fuerzas entre estos⁵². De la complejidad histórica, socioeconómica y política del caso estudiado, nos propusimos analizar algunas transformaciones considerando tres dimensiones interrelacionadas -lo socioeconómico, lo simbólico y lo territorial- para dar cuenta de ciertas continuidades y rupturas en la interrelación de los actores respecto del período precedente (1930- 1979). Así, consideramos que la entrada en la vitivinicultura mendocina de nuevos agentes y lógicas globales y la instauración como hegemónico de un nuevo paradigma vitivinícola desde mediados de los años 90 implicó en primer lugar, un incremento de las asimetrías de poder ya existentes entre actores de la cadena, introduciendo además nuevas jerarquías y fronteras sociales.

Por un lado, desde la óptica de los *pequeños y medianos productores vitícolas* -que aunque en retracción, son aún un sector importante, resultado de 100 años de vitivinicultura en la provincia- el incremento de las *asimetrías* puede sintetizarse en la contraposición entre las categorías de "viñateros de cuna", "productores de toda la vida" o "tradicionales" en relación a las de "inversores externos", "capitales extranjeros" o "no genuinos de la vitivinicultura"; mientras que el ensanchamiento de las *fronteras sociales* se condensa en la afirmación de que existen hoy "dos vitiviniculturas". A pesar de que todos rememoran un "período de oro" de la vitivinicultura hasta fines de los años 70, algunos productores que lograron mejorar su situación en el escenario actual e insertarse "exitosamente" en el nuevo modelo -a fuerza de un mayor *control socio técnico* de sus prácticas por parte de las bodegas "top" y los agentes técnicos- se sienten conformes y valoran positivamente los cambios producidos, en buena medida en comparación con casi tres décadas de desbarranque de la actividad, su constitución histórica como agentes subordinados de la cadena y el recuerdo de sacrificios, defraudaciones y crisis atravesadas. Otros, vinculados a bodegas "tradicionales", "familiares" o "locales" expresan y experimentan la "caída" y "decadencia" del sector, la situación de sometimiento, empobrecimiento y falta de alternativas, en un mercado de "vinos comunes" fuertemente concentrado y en retracción. Al menos un 50% de los productores (propietarios de fincas de hasta 5 hectáreas) ya no serían "viables" y otro 30% se encontraría en situación de "vulnerabilidad". Tal situación se ilustra en la oposición de padres e hijos -con algunas excepciones- a que estos continúen la actividad. La edad avanzada de los viticultores actuales, la tecnificación e integración creciente de las grandes inversiones con viñedos propios y las dificultades competitivas con éstas, plantean para este grupo social -paradigmático en períodos anteriores- un futuro cuanto menos incierto en el panorama de la vitivinicultura actual.

Por otro lado, encontramos una disputa *simbólica, económica y política* entre diversos tipos

52 Acotamos en este artículo nuestro análisis a los *bodegueros trasladistas* y los *productores vitícolas*, así como a las disputas planteadas por estos con los bodegueros de vinos "finos" y nuevos inversionistas. Para un análisis más completo de la figuración social de la vitivinicultura mendocina en el período actual ver (Altschuler, 2016), donde incluimos también a los trabajadores rurales, "golondrinas" y de bodega.

Asimetrías y fronteras sociales en la configuración de la vitivinicultura mendocina

de “bodegueros” (“trasladistas” y “bodegas top”) que trasluce cierto *desacople* entre capital económico y simbólico (Bourdieu, 1979) de estos agentes, donde las miradas más críticas y hostiles se dirigen hacia el sector de bodegueros trasladistas (a granel) de vinos “comunes” o semi “finos”, que también representaban actores centrales en el período precedente. Esto se comprende por el cambio en los *sentidos, destinos y valores hegemónicos* de la actividad, al pasar de un modelo centrado en la *producción indiferenciada* y el *consumo popular* de vinos básicos, a otro orientado al consumo de las clases medias y altas y el turismo enológico de alto nivel, vinculados al *status, la calidad de vida y la distinción social*.

Ello implicó la necesidad por parte de los trasladistas y bodegueros del Este de *reconstituir* los discursos, identidades y narrativas que *justifican o cuestionan* las formas de categorización y jerarquización de uvas, vinos, empresarios y zonas vitivinícolas, así como la superioridad/inferioridad *moral* de unos y otros. También la necesidad de contrarrestar la *invisibilidad y desacreditación* creciente de la producción y consumo de vinos “comunes”, los cuales si bien presentan una dinámica descendente, su invisibilidad no se condice, al menos hasta la actualidad, con la materialidad de los volúmenes producidos, su representación en el mercado interno y *externo* y la facturación total del sector. Sin embargo, a pesar de las disputas y cuestionamientos de la *legitimidad* del nuevo modelo, las *coacciones y presiones impuestas por la hegemonía* de los nuevos valores, *significados y prácticas* (Williams, 1979) se verifican en una serie de tentativas para reposicionarse: los llamados a la construcción de una “marca regional” y “nueva identidad” para el Este, la realización de degustaciones, concursos de vinos y eventos sociales, artísticos y turísticos, a la usanza del nuevo paradigma.

Tal correlación de fuerzas implica un “equilibrio” inestable y una “convivencia” en tensión entre los diversos agentes y sus representantes en el juego político del sector en el que, a pesar de los desacuerdos y tensiones, existen también *acuerdos e interrelaciones comerciales y productivas* que sostienen el orden vigente y la existencia de “una sola vitivinicultura”. A su vez, estos actores sostienen relaciones con modalidades *diferentes pero igualmente asimétricas* con los productores vitícolas.

Por las características particulares de nuestro caso, el desplazamiento y rejerarquización producida posee un significativo *correlato territorial*. La fuerte implantación de capitales externos y nuevas inversiones –portadoras de los valores y prácticas dominantes– en zonas tradicionalmente jerarquizadas de la provincia como la “Primera Zona”, y más aún, en nuevas zonas fuertemente revalorizadas como el Valle de Uco, produjo un considerable desbalance en las jerarquías y asimetrías territoriales y una inclinación de la *balanza de poder* hacia estas zonas, las cuales ganaron en visibilidad, reconocimiento y status en detrimento de otras. Si bien la *distinción* entre “Primera Zona” y el resto de las zonas vitivinícolas de la provincia es *histórica*, las entrevistas realizadas dan cuenta de que el *sentido* de esta *frontera* se ha modificado y su *performatividad* simbólica y económica se ha reforzado.

Con la inclinación de la balanza de poder y prestigio hacia el Valle de Uco, surge en el contexto provincial una nueva dimensión socio-espacial: “allá arriba”. Arriba en varios sentidos, en la cima del prestigio, de la “calidad” de las uvas y de la “calidad” de vida, de las tecnologías “de punta” y de los saberes técnicos “más avanzados”, de las bodegas “top”, del cosmopolitismo y la vinculación con el mercado global. Así como el *traspaso de manos* de bodegas y “marcas” centenarias hacía capitales globales implicó una apropiación por parte de estos del patrimonio

histórico cultural de la vitivinicultura mendocina; la instauración de grandes fincas y lujosas bodegas en la región del Valle de Uco implicó -además del desplazamiento de actividades y actores tradicionales de la zona- una apropiación del patrimonio paisajístico y de recursos naturales de la cordillera de Los Andes, que se encontraban “desaprovechados”.

Además, el nuevo y costoso paquete tecnológico de las inversiones realizadas en plantaciones de vid de alta calidad enológica implicó y posibilitó el *corrimiento de la frontera física e imaginable* de la actividad vitícola hasta entonces: nunca antes nadie -confiesan técnicos y productores- había imaginado que se podía plantar vides en el piedemonte mendocino, por fuera del *oasis irrigado* en que se fundó la vida y la producción históricamente en la provincia. Que vengan capitales “de afuera” y “sin rostro” a convertir estas tierras pedregosas y desérticas de altura -que además “compraron muy baratas porque traían euros”- en un “valle de viñedos y bodegas” resulta de algún modo ofensivo y agresivo para los actores locales, generando en estos sentimientos de impotencia, desplazamiento, desarraigo y fuerte incertidumbre. Conlleva además un cuestionamiento al Estado y los agentes técnicos (INTA- INV) porque no previeron, no regularon, o incluso porque facilitaron a estos poderosos jugadores su arribo y expansión.

En síntesis, la configuración social de la vitivinicultura actual se nos plantea como una *tensión* y *compleja convivencia* entre actores, territorios, mercados, modelos y sentidos de la actividad, cuyo balance de poder previo se ha modificado y cuya resolución futura es aún incierta. En cuanto a la *legitimidad* del nuevo modelo, consideramos que el arrastre de la crisis precedente del sector y el agotamiento del modelo imperante hasta entonces, así como los “beneficios” traídos para Mendoza y el sector por la apertura y entrada de nuevos jugadores (centrados en la *imagen* de Mendoza en el mundo, las crecientes exportaciones, la mejora en la calidad de los vinos y el nivel tecnológico, la creciente importancia del turismo) son factores tan poderosos que, a pesar de las pérdidas pasadas (“quedó muy mucha gente en el camino”), las limitaciones presentes (es muy difícil entrar al mercado y competir) y las incertidumbres futuras (supervivencia de los grupos más vulnerables), muchos de los actores subsistentes en el sector de manera competitiva no pueden más que, en última instancia, avalar los cambios producidos.

Bibliografía

- Altschuler, Bárbara (2016), "Desigualdades y Fronteras Sociales en la configuración de la vitivinicultura mendocina". Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, UNGS- IDES, Buenos Aires.
- Altschuler, Bárbara (2012) "Fronteras sociales y asimetrías en la vitivinicultura mendocina actual". En Revista Cuadernos del Desarrollo Rural. Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá. Colombia. Vol. 9 N° 68, enero- junio. Págs. 151 a 175. Disponible en <http://revistas.javeriana.edu.co/index.php/desarrolloRural/issue/view/334>
- Azpiazu, Daniel y Basualdo, Eduardo (2003), "Estudios Sectoriales. Componente Industria vitivinícola". Oficina de la CEPAL-ONU en Bs. As., a solicitud de la Secretaría de Política Económica, Ministerio de Economía de la Nación.
- Bocco, Adriana Ester (2008), "Reestructuración vitivinícola, integración agro-industrial y nuevas relaciones entre las bodegas y los productores de uvas finas". En Mateu, Ana María y Steve, Stein: *El vino y sus revoluciones*, Mendoza, EDIUNC.
- Bourdieu, Pierre (1979), *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*, Madrid, Taurus.
- Bourdieu, Pierre (1984), "Espacio social y génesis de las 'clases'". En Bourdieu, P.: *Sociología y cultura*, México, Grijalbo.
- Calvacanti, Barbosa, J. y Neiman, G. (Comps.) (2005) *Acerca de la globalización de la Agricultura*. Ediciones CICCUS, Buenos Aires.
- Collado, Patricia (2001) "Mercado de Trabajo en Mendoza: Transformaciones y Perspectivas". En V Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo (ASET), Buenos Aires.
- Collado, Patricia (2003) "Mendoza, Periferia de la Periferia Próspera. (Un análisis sobre el modelo de desarrollo regional). Disponible on line.
- Collado, Patricia (2007) Informe de investigación sobre la industria vitivinícola en Mendoza (mimeo).
- Cortese, Carmelo (1992) "El latifundio vitivinícola". En Revista Primera Fila pág. 15. Mendoza.
- Elias, Norbert (1976) "Ensayo Teórico sobre las Relaciones entre Establecidos y Marginados". En Elias, Norbert (1998): *La Civilización de los Padres y Otros Ensayos*, Bogotá, Norma.
- Elias, Norbert (1982) *Sociología Fundamental*. Ed. Gedisa, Barcelona.
- Grimson, Alejandro (2008) "Legitimación de la desigualdad social". En Congreso de la Latin American Studies Association (LASA) Río de Janeiro, Brasil.
- Goldfarb, Lucía (2007) "Reestructuración productiva en el sector vitivinícola mendocino. La construcción social de un "paradigma de calidad". En II Seminario Internacional. Nuevos Desafíos

Asimetrías y fronteras sociales en la configuración de la vitivinicultura mendocina

del Desarrollo en América Latina. Río Cuarto.

- Lacoste, Pablo (2004), "La vitivinicultura en Mendoza, implicancias sociales y culturales (1561-2003)". En Roig, Lacoste y Satlari, (comps.) (2004) Mendoza, Cultura y Economía. Colección Cono Sur, Mendoza.

- Lamont, M. y Molnár, V. (2002) "The Study of boundaries in the Social Sciences". Annual review of Sociology, N° 28.

- Martín, Facundo (2009) "Las transformaciones recientes en la agricultura de oasis en Mendoza, Argentina. Una aproximación al caso de la reestructuración vitivinícola desde la economía política de la agricultura". Tesis de Maestría, FLACSO, Buenos Aires.

- Mellado, Virginia (2008), "Empresariado y vitivinicultura: trayectoria y caída del grupo Greco". En Mateu, Ana M. y Steve, Stein (2008) El vino y sus revoluciones. Una antología histórica sobre el desarrollo de la industria vitivinícola argentina. Mendoza, EDIUNC.

- Maclaine P. y Thomas, H. (2009) "¿Cómo fue que el viñedo adquirió importancia? Significados de las vides, calidades de las uvas y cambio socio-técnico en la producción vinícola de Mendoza" Apuntes de investigación, número 15.

- Neiman, Guillermo; Bocco, Adriana (2001), "Globalización, reestructuración empresarial y nuevas relaciones agroindustriales: el caso de la vitivinicultura mendocina". En II Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales (PIEA), Buenos Aires.

- Neiman, Guillermo (2003) "La calidad como articulador de un nuevo espacio productivo y de organización del trabajo en la vitivinicultura mendocina". En Bendini, Mónica, Murmis, Miguel y Tsakoumagkos, Pedro (comps.) (2003) El campo en la Sociología actual. Una perspectiva latinoamericana, Buenos Aires, La Colmena.

- Richard Jorba, Rodolfo (2008) "Los empresarios y la construcción de la vitivinicultura capitalista en la provincia de Mendoza (Argentina), 1850-2006", Scripta Nova. Revista electrónica de Geografía y Ciencias Sociales, Barcelona, N° 271, vol. XII.

- Richard Jorba, Rodolfo (1992) "Conformación Espacial de la Vitivinicultura en la Provincia de Mendoza y Estructura de las Explotaciones. 1881- 1900". Revista Estudios Regionales N° 10. CEIDER, Facultad de Filosofía y Letras. Mendoza.

- Rofman, Alejandro y Collado, Patricia (2005) "El impacto de la crisis de los años 2001-2002 sobre el circuito agroindustrial vitivinícola y los agentes económicos que lo integran", en IV Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Buenos Aires.

- Williams, Raymond (1977) Marxismo y Literatura. Ediciones Península, Barcelona.

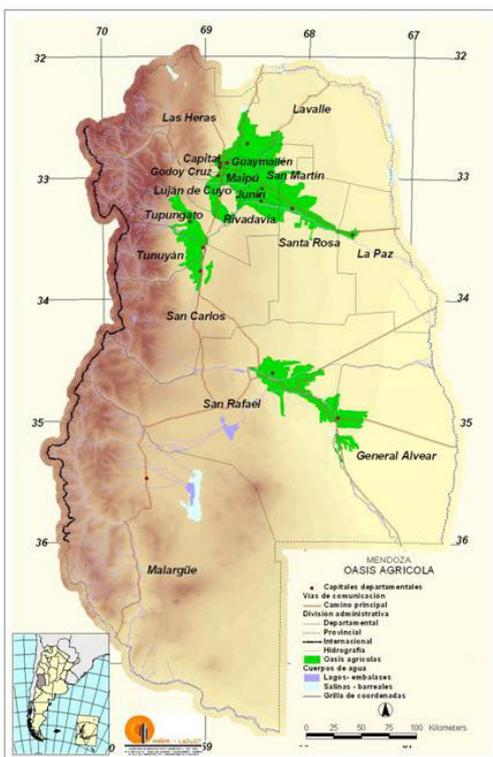
Fuentes de información

- Centro de Bodegueros y Viñateros del Este (CBVE), Presentación institucional. San Martín,

Mendoza, 2009. Revista "Fin de Cosecha" 2006 a 2009.

- Corporación Vitivinícola Argentina (CO.VI.AR) documentos y actos públicos de la institución. <http://vitivinicultura2020.com.ar/espanol/src/>
- Centros de Desarrollo Vitícola (C.D.V.) pertenecientes a INTA- CO.VI.AR.
- Dirección de Estadísticas e Investigaciones económicas de la Provincia de Mendoza (DEIE). www.deie.mendoza.gov.ar
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. www.indec.gov.ar datos Censo nacional de Población 2001, Censo Nacional Agropecuario 2002 y 2008, entre otros.
- Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) www.inv.gov.ar

Anexo: Mapa de Mendoza. Oasis y división política por departamentos.





REVISTA
**ESTUDIOS SOCIALES
CONTEMPORÁNEOS**

ISSN 1850-6747

Baja California, México: Puerta norte del vino latinoamericano.

Retos y Oportunidades socioambientales¹

**Baja California, Mexico: The North Gate of the Latin American
Wine . Challenges and Environmental Opportunities**

Marvin Addiel Góngora Rosado

Departamento de Estudios Urbanos y Medio Ambiente del Colegio de la
Frontera Norte, Tijuana, México
marvin.gongora@gmail.com

Enviado: 31/01/2017 - Aceptado: 01/05/2017

¹ Este artículo se obtuvo de la investigación realizada en la tesis de Maestría (2016) “Propuestas de prácticas sustentables en la industria vitivinícola de Baja California, México”, por el mismo autor. Maestría en Administración Integral del Ambiente. El Colegio de la Frontera Norte, A. C. y el Centro de Estudios de Investigación Científica y de Educación Superior de Ensenada. México. 168 pp.

“

Marvin Addiel Góngora Rosado :” Baja California, México: Puerta norte del vino latinoamericano. Retos y Oportunidades socioambientales” en Revista de Estudios Sociales Contemporáneos n° 16, IMESC-IDEHESI/Conicet, Universidad Nacional De Cuyo, 2017, pp. 109-131

Resumen:

La industria vitivinícola representa un pilar en la economía y cultura en la región noroeste de México, y es específicamente en Baja California donde tiene su mayor auge debido a las características geológicas y climáticas que permiten la producción de vinos de alta calidad en Norteamérica. A pesar de este auge, existen retos que pueden afectar su posicionamiento en mercados globales, al tener que sobrellevar las presiones socio-ambientales en la zona mientras se busca incrementar la productividad del sector.

Esta investigación identifica las limitantes y áreas de oportunidad socioambientales en esta región para la vitivinicultura, basándose en una perspectiva de ecoeficiencia de procesos. Para alcanzarlo, se recurre a un benchmarking de mejores prácticas vitivinícolas a nivel mundial y un análisis de factibilidad mediante la participación de actores clave. Esto resultó en la propuesta de algunas estrategias posibles de aplicar, enfatizando los beneficios ambientales, sociales y económicos alcanzados en las organizaciones, en contraste con el proceso tradicional.

La importancia radica en demostrar que al implementar propuestas ecoeficientes, existen beneficios directos en la mejora económica de la organización, al mismo tiempo que una mitigación ambiental al entorno y beneficios sociales para la comunidad.

Palabras Clave: vitivinicultura mexicana, ecoeficiencia, buenas prácticas sustentables.

Abstract

The winemaking industry represents a pillar in the economy and culture in the northwest region of Mexico, and is specifically in Baja California where it has its greatest boom due to the geological and climatic characteristics that allow the production of high quality wines in North America. Despite this boom, there are challenges that can affect its position in global markets, having to overcome the socio-environmental pressures in the area while seeking to increase productivity in the sector.

This research identifies the limitations and areas of socio-environmental opportunity in this region for winemaking, based on a process eco-efficiency perspective. To achieve this, benchmarking of world-wide best winemaking practices and a feasibility analysis through the participation of key players is used. This resulted in the proposal of some possible strategies to apply, emphasizing the environmental, social and economic benefits achieved in organizations, in contrast to the traditional process.

The importance is in demonstrating that when implementing eco-efficient proposals, there are direct benefits in the economic improvement of the organization, as well as environmental mitigation to the environment and social benefits for the community.

Keywords: Mexican Wine Culture, Eco-efficient, Good Sustainable Practices

1. Introducción

La industria del vino en México juega un papel preponderante en la cultura y economía en la región noroeste del país, específicamente en Baja California donde en 1980 esta actividad despegó y alcanzó su mayor auge en los noventa, a tal grado que es considerada como la principal ruta del vino mexicana, ya que la vid es el frutal más importante de esta zona (Martínez, 2013:1), y se produce cerca del 90% de la producción nacional, la cual goza de reconocimiento y valoración en mercados nacionales e internacionales (H. Cámara de Diputados, 2010:14).

La clave de este éxito radica en la amplia experiencia en el campo productivo y las características geográficas y climáticas de la zona que permiten ponerle un sello emblemático, posicionando a esta entidad como un clúster estratégico en la vitivinicultura, destacando el Valle de Guadalupe en Ensenada, debido a su producción y turismo.

A partir de 2012, en México se considera que esta industria tiene oportunidades de crecimiento (Martínez, 2013:3) al estimarse un aumento en el consumo nacional del vino en cerca del 6% promedio anual para los últimos años, que representa cerca de 1.025 millones de hectolitros (de los cuales, cerca del 50% es de producción nacional); sin embargo estas cifras, a pesar de ser significativas no se asemejan a los posicionamientos de otros países con gran tradición vitivinícola como Francia, España, Italia, Argentina o Chile (Organización Internacional del Vino [OIV], 2015) con consumos de cerca de 50 millones de hectolitros de vino. Este incremento demanda aumento en la producción nacional, lo cual representa una oportunidad para incrementar la competitividad y productividad de este sector.

A pesar de estos beneficios económicos potenciales que conlleva la vitivinicultura, al ser una actividad agroindustrial, se fundamenta en el uso de recursos naturales y genera por consecuencia, impactos ambientales y posibles conflictos sociales por intereses en común. Para poder establecer estrategias que permitan sobrellevar los impactos, es preciso comprender el entorno y las características particulares de este sector en esta región específica, y encontrar las problemáticas a las que se enfrenta para poder mantenerse, potencializar su competitividad y mejorar su competitividad en el mercado, sin perder rentabilidad ni calidad en los productos.

Por lo que este estudio tiene como objetivo fundamental desarrollar propuestas ecoeficientes en las organizaciones productoras de la vid y el vino de Baja California y enfatizar sus beneficios económicos, ambientales y sociales en contraste con la producción realizada de modo tradicional; para alcanzar este objetivo es preciso identificar las limitantes, retos y áreas de oportunidad en esta región sin comprometer los elementos de competitividad y productividad.

Esta investigación se desarrolla bajo un enfoque de ecoeficiencia, teniendo como eje de partida un análisis de *benchmarking* internacional de buenas prácticas sustentables en la producción vitivinícola, pero adaptadas a las necesidades y limitantes del entorno regional basado en las experiencias y requerimientos de empresarios locales, así como expertos de la vid y el vino (actores claves). Es importante mencionar que este análisis busca establecer un esquema de mejora continua, resolviendo necesidades específicas para las particulares de la zona (estrés hídrico, crecimiento de la mancha urbana, conflictos por recursos comunes, entre otros) de modo que las propuestas resultantes sean sustentables y permitan una valoración adecuada incluyendo diversos enfoques.

Al analizar a la industria vitivinícola mexicana se encuentra fácilmente su importancia económica pero no su vinculación con el ambiente donde se desarrolla; a pesar que el entorno puede limitar su crecimiento y permitir o no su continuidad como industria. De acuerdo con cifras del Consejo Mexicano Vitivinícola A. C. (2015), estableció una producción nacional de cerca de 2,600,000 cajas con una derrama económica de 2,994 millones de pesos.

Por su parte, el Consejo Mexicano Vitivinícola A. C. (2015), presentó cifras en las que se muestra que en Baja California en 2013, existían cerca de 2,750 hectáreas cultivadas de uva para vinificación, de las cuales el 87% estaban en producción, albergando cerca de 150 bodegas que producían casi 1.5 millones de cajas de vino.

Un crecimiento en este sector, implica una presión mayor a la existente sobre los recursos naturales y el entorno, agudizando además posibles conflictos sobre aquellos recursos escasos, como en el caso del agua por la cual la industria podría entrar en competencia con las ciudades cercanas en acelerado crecimiento (Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano [SEDA-TU], 2015:53; *íbid*, 2015:61). Por lo que una de las formas de lograr los objetivos de crecimiento y de sustentabilidad es definir metas que incluyan a la ecoeficiencia como elemento integral de valor agregado.

Existen múltiples retos que limitan el crecimiento de la vitivinicultura mexicana, entre los más importantes se encuentran: la falta de una cultura de consumo en el país, la poca difusión de productos nacionales, la competencia desventajosa ante vinos latinoamericanos y europeos que tienen altas subvenciones y subsidios, la falta de apoyo a productores, la falta de políticas sectoriales hacia la producción de vino y los altos costos de adquisición comparados con productos extranjeros debido a los altos aranceles, insumos importados y tecnologías extranjeras (Font, *et. al.*, 2009:12).

Como puede observarse, las cuestiones de cuidado y aprovechamiento sustentable de recursos naturales (recurso hídrico y el suelo) no han figurado en las prioridades del sector en México a pesar de que este tipo de industria depende primordialmente del entorno natural para su desarrollo; y este tiene una relevancia especial en la región vitivinícola bajacaliforniana, dado que el área se encuentra bajo fuertes presiones por escasez y salinidad del agua, exhibe sobreexplotación de acuíferos, tiene problemáticas relacionadas con el suministro de energía al considerarse a la Península de Baja California como una isla energética, podría estar impactada por el cambio climático, y podría entrar en conflictos por acceso a recursos comunes con las ciudades aledañas en crecimiento (Cavazos, *et. al.*, 2012; Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano [SEDATU], 2015:44).

De manera particular, la producción vitivinícola, presenta características inherentes a lo que bien podría considerarse como actividades de bajo impacto ambiental directo en términos de generación de contaminantes; esta característica podría inducir a considerar estos impactos ambientales como no significativos; pero se incurriría en ignorar el impacto acumulado que afectan a todo el proceso, desde la parte agrícola hasta la distribución del producto, algunas cargas ambientales son la emisión de dióxido de carbono (CO_2), contaminación por ruido, almacenamiento de sustancias peligrosas (tóxicas), el largo tiempo de degradación de empaques, el deterioro por manejo de agroquímicos, la generación de residuos sólidos agrícolas; todo ello pudiendo afectar la calidad de los recursos hídricos en el territorio, y en consecuencia impactar la salud de los ecosistemas y otros usuarios de zonas cercanas (SEDATU, 2015:45; Asociación de

Empresas Vinícolas de Extremadura [ASEVEX], 2009, Civit, *et. al.*, 2012:17).

Este estudio es relevante al enfatizar los beneficios económicos y socio-ambientales de implementar acciones ecoeficientes en un proceso convencional de producción de vino en Baja California, México. Con ello, además de generar ahorros económicos y mitigación de impactos ambientales, permite a las empresas generar valor agregado en sus productos, mejorar su imagen corporativa y competir en mercados más exigentes, ya que de acuerdo con Shaltegger, y Wagner, (2006) las empresas consideran que la sostenibilidad ofrece un modo de diferenciarse en los mercados y contribuye a incrementar su competitividad.

2. Acercamiento teórico: Organizaciones verdes y Ecoeficiencia

El sector empresarial es señalado como uno de los mayores responsables de la contaminación ambiental y depredador de los recursos naturales. Debido a que sería difícil detener toda actividad industrial en el mundo, es preciso tomar acciones para poder sobrellevar las presiones industriales sin comprometer al entorno, y mucho menos reducir la competitividad empresarial. Una de las estrategias más empleadas en la actualidad es el enverdecimiento de las organizaciones, la cual es una de las estrategias innovadoras que aplican las corporaciones alrededor del mundo para asegurar su competitividad y fomentar la responsabilidad social (Shaltegger y Wagner, 2006).

Esto es, involucrar soluciones socioambientales y ecoeficientes ante las problemáticas de un mundo regido por una neta visión económica y productiva, permite áreas de oportunidad ecoeficientes en la gestión organizacional, al permitir a las empresas y organizaciones contar con herramientas innovadoras para el desarrollo global competitivo, considerando además a la sustentabilidad como un factor inherente a los procesos y que permita generar un valor agregado a la producción.

Por lo que enverdecer las organizaciones consiste en incorporar elementos de producción sustentable, producción limpia, logística verde, logística inversa, buenas prácticas de manejo de productos y ecoeficiencia a la producción tradicional. Esto es posible ya que al minimizar las ineficiencias en la producción se reduce la contaminación y se aumenta la rentabilidad; esto muchas veces puede lograrse mediante la implementación de actividades sencillas y *proyectos verdes*, que desde el pensamiento estratégico son proyectos rentables de prevención de la contaminación, obtención de ahorros directos, generación de valor agregado en los productos y diferenciación de mercados (íbid, 2006; Díaz, 2003:152).

Esta iniciativa empresarial nos remite a los preceptos del desarrollo sustentable, uso racional de energías y formas alternas de producción; todo ello bajo una perspectiva de ética y responsabilidad social. Retomando el concepto de desarrollo sustentable, que surgió con el informe Brundland en 1987 (*World Commission on Environment and Development [WCWD]*, 1987) posicionándose como la principal filosofía ambiental a nivel mundial; su principio básico se basa en la prioridad de “satisfacer las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer las propias”; es a partir de este concepto que también se incorpora la idea de equidad intergeneracional y el paso de una filosofía de desarrollo económico a una preocupación ambiental.

Cabe mencionar, que considerar elementos ambientales y sociales dentro de una economía tradicional, no conlleva sacrificar los elementos de productividad, eficiencia ni rentabilidad de las organizaciones (Díaz, 2003:92), ya que se permite considerar al ambiente como un factor económico de igual importancia que el capital humano y la tecnología.

Sin embargo, no basta con orientar los objetivos de la organización en torno al Desarrollo Sustentable, sino que es necesario revisar toda la estructura corporativa y analizar si son ecoamigables, y en caso de no serlo, readaptarlas en todas las áreas de la empresa para concretar los resultados comunes, ya sea a través de mecanismos voluntarios (responsabilidad social, certificaciones, empresa limpia, ecoeficiencia) o coercitivos (Normas Oficiales, multas o permisos). El mecanismo a considerar para esta investigación es la ecoeficiencia, la cual tiene como visión central producir más con menos recursos, generando equidad en la distribución de los beneficios, menos impacto al ambiente y añadiendo valor a la empresa (Consejo Empresarial Mundial para el Desarrollo Sostenible [WBCSD], 2000), esta visión tiene sus orígenes al incorporar elementos de reducción de impactos ambientales y riesgos a la salud por las actividades industriales, la urbanización y la agricultura moderna.

Según el WBCSD (2000), una empresa se puede considerar como ecoeficiente cuando puede ofrecer bienes y servicios de calidad de manera competitiva, satisfaciendo las necesidades humanas, su calidad de vida y con un énfasis en la mitigación del consumo de recursos permitiendo la capacidad de carga del planeta (Figura 1), por lo se implica la consecución de estándares de calidad de vida mediante la producción de bienes y servicios, sin menoscabo del cuidado ambiental. Es decir, consiste en implementar soluciones técnicas al manejo y gestión de problemas ambientales, adecuando el modelo de producción a la valoración de recursos y de la naturaleza.

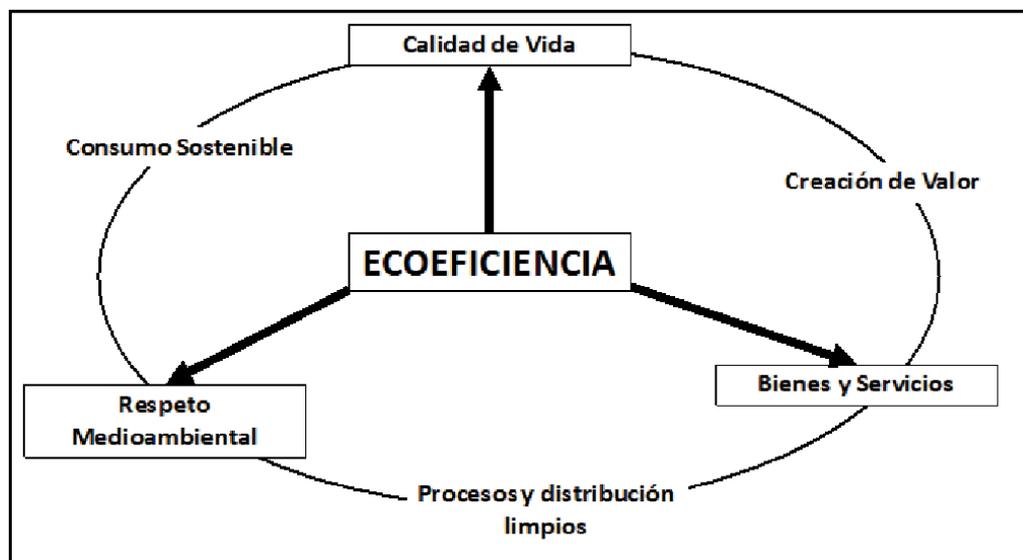


Figura 1:

Implicaciones de la Ecoeficiencia.

Fuente: Fussler y James, (1996), (op. cit), en Díaz (2003:92).

Por lo que se encuentra inmersa en dos elementos fundamentales: el uso racional de los recursos y la reducción de las cargas ambientales, es decir, un balance entre las entradas y salidas (en términos ambientales) del sistema productivo. Estos dos principios se encuentran

vinculados estrechamente, ya que al existir un uso sustentable y aprovechamiento de recursos, las reducciones de cargas ambientales y desechos (que se traducen como ineficiencias en el proceso) se ven reducidas considerablemente.

Esto se ve reflejado, ya que la ecoeficiencia, en sus aspectos operativos establece una clara relación entre las entradas al sistema (materias primas, insumos y energía requerida) y las salidas (producto terminado, cargas ambientales, emisiones, desperdicios); de manera que entre más pequeña sea la relación, más eficiente es el proceso; ya que adecuándose a los principios de la eficiencia descritos en el apartado anterior, el proceso será más ecoeficiente si se obtienen más productos con menos insumos y generando menores cargas ambientales; permitiendo además ventajas en las organizaciones al fomentar la creatividad, la competitividad sin poner en riesgo la rentabilidad, la mejora continua y la ecoinnovación (Díaz, 2003:152; Lyon y Van Hoof, 2011:304).

Sin embargo, una limitante es que muchas veces no considerada rentable económicamente debido a los plazos para ver sus beneficios, por tal motivo las empresas optan por adoptar acciones ecoeficientes correctivas, en vez de preventivas.

Para alcanzar los resultados de competitividad y ecoeficiencia mencionados, es necesario ver más allá del proceso directo productivo, por lo cual muchas organizaciones y empresas a nivel global han adoptado como objetivo integrar temáticas ecoeficientes en sus procesos logísticos, obteniendo resultados notablemente satisfactorios en términos económicos o de mejora del proceso.

Sin embargo, en México aún se sigue considerando solamente a los procesos convencionales y aún no se han adoptado prácticas sustentables en gran parte de las organizaciones. Esta visión persiste, ya que se busca primordialmente productividad y desarrollo, en términos de calidad, rapidez, tecnificación o sistemas avanzados, y no en términos de ecoeficiencia como valor agregado y factor de competitividad de las organizaciones..

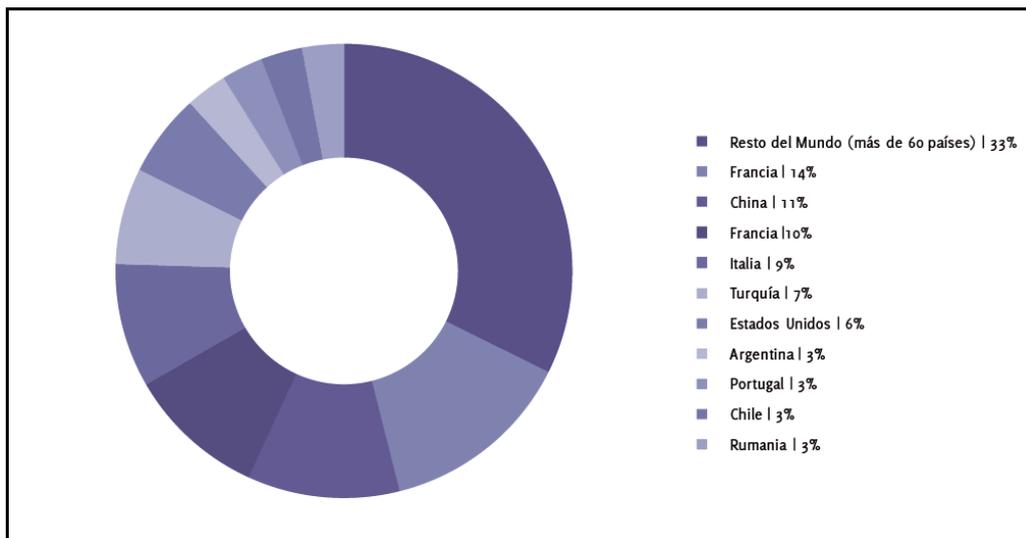
3.La producción de vino en el Mundo y en México

La vid es un fruto que depende de una condición climática específica asociada a temperaturas templadas, las cuales se dan en las dos grandes franjas comprendidas entre los 30° y 50° de latitud norte y entre los 30° y 40° de latitud sur, albergando regiones de Norteamérica, la región mediterránea de Europa y África y la región central de Asia, y regiones de Chile, Argentina, Uruguay, Sudáfrica, Australia y Nueva Zelanda (Barco, s.f.:4).

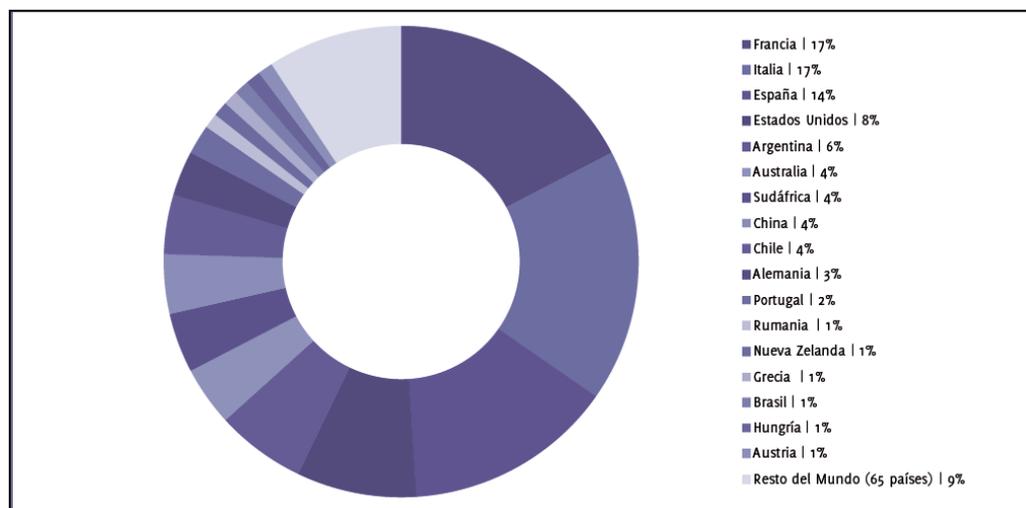
Para el año 2014, de acuerdo con cifras del informe de la OIV (2015), existían 7.5 millones de hectáreas cultivadas en más de 90 países, produciendo cerca de 73.67 millones de toneladas de uva, con un rendimiento de cerca de 9.7 ton/ha en promedio. De esta cantidad disponible de uva, 55% se empleaba para producir los 270 millones de hectolitros de vino a nivel mundial.

De manera puntual se puede considerar que de los cerca de 7.5 millones de hectáreas cultivadas en 2014, es en España, China, Francia, Italia y Turquía donde se concentran el 50% de los cultivos de la vid en el mundo (Gráfico 1) (OIV, 2013; OIV, 2015); México apenas tendría una participación mundial menor al 0.04% en producción de vid. Asimismo, de acuerdo con cifras

de la OIV (2015), el 80% de la producción de vino se concentra en nueve países del mundo; los tres primeros sitios son ocupados por los grandes productores clásicos: Francia, Italia y España; y los demás países son los denominados los “*Productores del Nuevo Mundo*”: Estados Unidos, Argentina, Chile, Sudáfrica, China y Australia (Gráfico 2). Al considerar los últimos 30 años (1985 – 2015) los principales países productores han sido los mismos y no se presentó cambio importante en las tendencias que en lo relativo a la producción de vino. En el caso de México la participación en la producción de vino es de menos del 0.07%.



*Gráfico 1: Principales productores de vid (2014).
 Fuente: Elaboración propia basado en OIV (2015).*



*Gráfico 2: Principales países vinícolas en el Mundo (2014).
 Fuente: Elaboración propia con datos de la OIV (2015).*

3.2 Vitivinicultura en México

La vitivinicultura en México, a pesar de contar con más de 500 años de existencia aún no se potencializa para ser altamente competitiva a nivel global y se posiciona principalmente como una industria regional; sin embargo, este sector cuenta con un gran potencial, debido a la colindancia con los Estados Unidos, siendo este país uno de los principales consumidores de vino a nivel mundial (Font, *et. al.*, 2009; Meraz, 2015; Sánchez, 2009).

El cultivo de la vid en México se remonta a la época de la conquista española, cuando en 1522 se traen vides de España, siendo de los primeros países en América en sembrarlos. Fueron los misioneros quienes propagaron las vides, estableciendo en Parras, Coahuila la primera bodega para la elaboración de vino comercial (1593) y en 1626 se inaugura, las bodegas de San Lorenzo -hoy Casa Madero-, primera productora de vino en América (Meraz, 2015; Sánchez, 2009). A partir de ahí se distribuyen hacia Baja California (1700) y se fundan las bodegas de Santo Tomás (1888) consideradas la primera vinícola en Baja California (Sánchez, 2009). A partir de esa fecha, se conforman las zonas vinícolas en el norte y centro de México; siendo hasta 1970 cuando surgen asociaciones de vitivinicultores y México se incorpora a la OIV (Sánchez, 2009:66; Meraz, 2015:63).

De acuerdo con el Consejo Mexicano Vitivinícola A. C. (2015), en el 2013, México contó con 4,055 hectáreas de vid plantadas para producir vino, de las cuales cerca del 85% se encuentran en producción activa. Éstas produjeron, con un rendimiento de 7.5 toneladas/hectárea, 25,898 toneladas de uva, equivalente a producir 191,833 hectolitros (equivalente al 0.08% de vino producido en el mundo). Sin embargo, en los últimos 20 años (1995 - 2015), se registró un decrecimiento en la producción de vino en el país, al grado que actualmente se produce en México solamente el 13% de lo que se producía 20 años atrás (Gráfico 3). A pesar de la disminución en la producción vitícola en México, el consumo de vino en México va en aumento en este mismo período (1995 - 2012), al pasar de 148 a 1,025 millones de hectolitros, lo cual representa un aumento de cerca del 700% (OIV, 2015). Esta demanda en el consumo nacional requerirá de mayor producción nacional y estrategias comerciales (OIV, 2016).

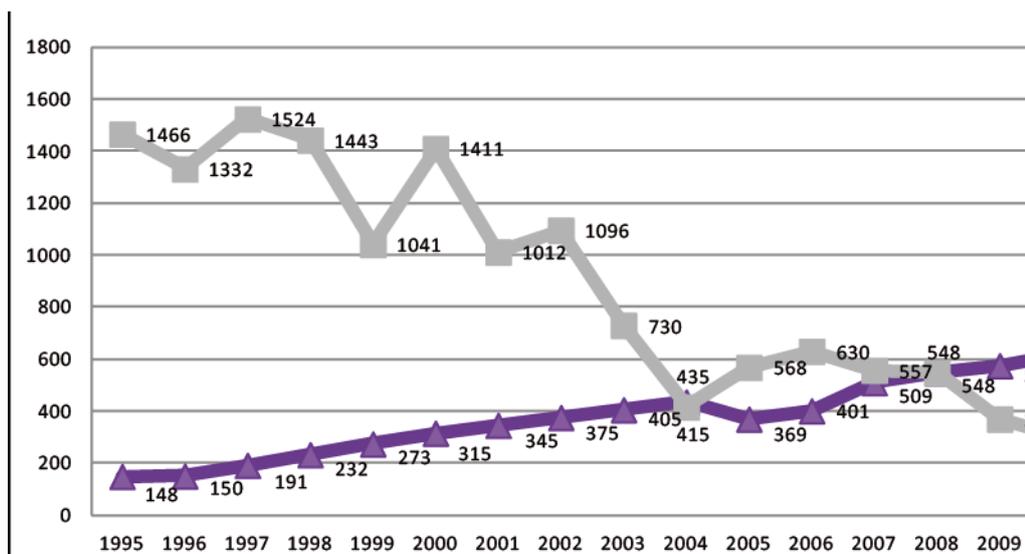


Gráfico 3: Producción y consumo de vino en México (1995 - 2013) (en hectolitros).

Fuente: Elaboración propia basada en Consejo Mexicano Vitivinícola A. C. (2015)

Actualmente, la industria vitivinícola mexicana se encuentra conformada por más de 216 bodegas y productores de uva para vino, ubicados en las diferentes zonas productivas (Figura 2), produciendo cerca de 350 etiquetas de vino (Consejo Mexicano Vitivinícola A. C., 2015).

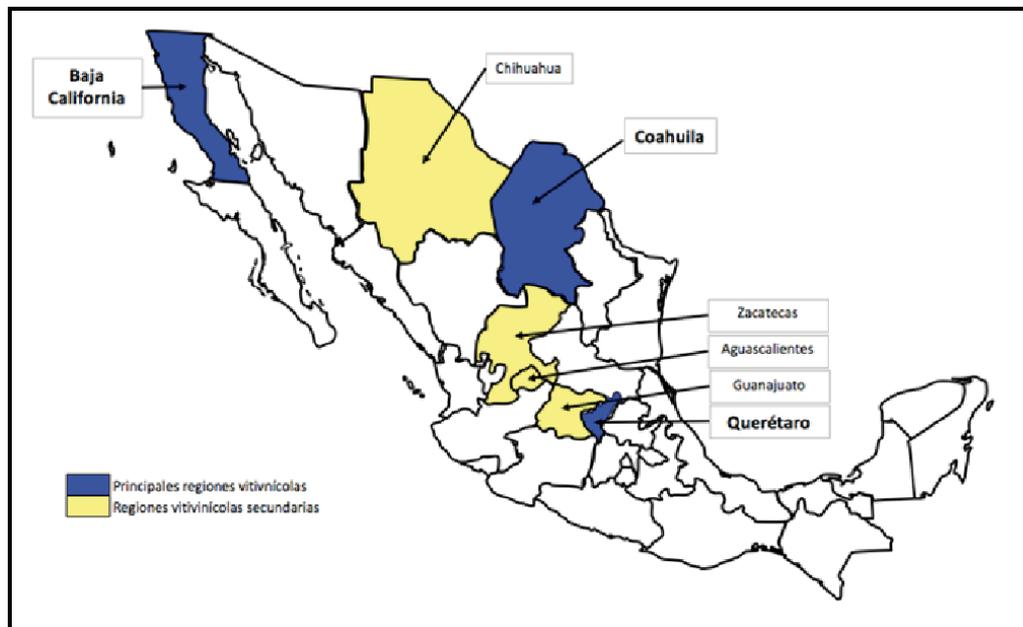


Figura 2: Principales entidades vitivinícolas en México.

Fuente: Elaboración propia, con información de Consejo Mexicano Vitivinícola A. C., (2015).

3.3 Vitivinicultura en Baja California

Es en Baja California donde se concentra más del 70% la vitivinicultura del país; esta región ubicada cuenta con un clima que favorece cosechas de alta calidad (clima mediterráneo con temperaturas entre 16.5°C - 17.7°C; precipitaciones entre 215 - 312 mm anuales y con una altitud entre los 200 y 700 metros sobre el nivel del mar), caracterizado por sus inviernos húmedos y veranos secos y templados –clima ideal para la producción vitivinícola-, además de ello se cuenta con una fuerte influencia de los vientos marinos, ya que al igual que en *Napa Valley* en California, la corriente marina fría “California” que desciende desde Alaska por toda la costa oeste, genera brisas frescas durante gran parte del año (Secretaría de Fomento Agropecuario [SEFOA], 2011:35).

En esta región, la superficie cubierta por viñedos se ubica en tres de los cinco municipios: Ensenada (97%), Tijuana (2%) y Tecate (1%). De acuerdo con la SEFOA (2011) destaca el Valle de Guadalupe pues concentra cerca del 50% de superficie cultivada de vid y cuenta con el corredor turístico del vino; le siguen Valle de San Vicente (25%), Santo Tomás (8%), Uruapan (5%), San Antonio de las Minas (4%), Ojos Negros (2%), Tecate -Valle de las Palmas (1%) y el Valle de Tijuana (2%).

De acuerdo con el Consejo Mexicano Vitivinícola A. C. (2015), existen 150 bodegas que pueden considerarse de dos índoles: las empresas denominadas “artesanales” (no se encuentran registradas ante el Sistema de Administración Tributaria de México) y los de tipo “industrial”. Sin embargo, al no existir un registro oficial de las bodegas existen incongruencias en los censos,

por lo cual no existe un inventario preciso del total de las empresas (Martínez, 2013; Celaya, 2013).

Asimismo, Celaya, (2013) señala que aproximadamente el 76% de las empresas son familiares. El tamaño de las empresas es variable; 5% son consideradas “grandes” (con más de 50,000 cajas producidas), un 20% medianas (entre 5,000 y 50,000), 39% pequeñas (entre 1000 y 5,000) y un 36% microempresas (Menos de 1,000) de acuerdo con Meraz, (2015).

La región vitivinícola de Baja California se enfrenta principalmente a problemáticas, que pudieran clasificarse en dos tipos: internos y externos; en los primeros destacan los limitados recursos económicos, la falta de equipos y maquinaria o su modernización, la falta de poder de negociación y la capacidad en la distribución del producto, entre otros. En el segundo rubro, los vitivinicultores se enfrentan a la escasez de agua en la región, lo que repercute en la salinización de los suelos (y por ende, en la calidad del vino), la falta de proveedores locales (generando altos precios y limitar su competitividad en el mercado), el escaso financiamiento gubernamental a la actividad (Martínez, 2013:3) una falta de cultura de consumo en el país (Font, *et. al.*, 2009:12) y el marco fiscal resulta poco competitivo debido al efecto piramidal de impuestos como el Impuesto Especial sobre Producción y Servicios [IEPS] y el Impuesto al Valor Agregado [IVA] (H. Cámara de Diputados, 2010:16).

4. Producción Vitivinícola y Medio Ambiente

Retomando los elementos de la ecoeficiencia en las industrias, es necesario puntualizar la importancia que tienen las empresas de adaptar sus patrones de producción en pro de la sustentabilidad, y en el caso de la vitivinicultura no es la excepción.

4.1 Impactos ambientales de la industria vitivinícola

La vitivinicultura ejerce impactos importantes sobre el medio ambiente en todas sus etapas: en la viticultura algunos son la erosión del suelo, la toxicidad en pesticidas y fertilizantes (al requerir entre 50 y 100 kg por tonelada de uva), y el alto consumo agua comparado con otros cultivos (entre 1.2 y 2.5 m³ de agua por hectárea); los viñedos generan una emisión de carbono entre 400 y 800 kilogramos de CO₂ por hectárea debido al consumo de gasolina y diésel de la maquinaria de siembra (Consejo Mexicano Vitivinícola A. C., 2015), entre otros.

En el caso de la producción y distribución de vino, los consumos de agua y energía son las principales inquietudes a nivel ambiental. El agua es utilizada para la limpieza y esterilización; la energía eléctrica, se utiliza principalmente para maquinaria y procesos, teniendo una huella ecológica de 100 gramos de CO₂ por botella de vino (íbid), así como emisiones al aire debido al uso de combustibles fósiles. En el caso del vino de la región de Baja California, se considera que se emiten a la atmósfera cerca de 0.47 kg de CO₂ equivalente por cada botella de vino producida. También es preciso considerar que durante todo el proceso, existen importantes cantidades de residuos sólidos generados relacionados con las etapas de producción, empaque y comercialización.

4.2 Impactos sociales de la industria vitivinícola

Otros impactos de la vitivinicultura que no son comúnmente mencionados son aquellos en el ámbito social; estos consisten primordialmente de conflictos potenciales entre las empresas y grupos sociales por intereses confrontados sobre bienes escasos, tales como el agua o el suelo. Por ejemplo, el crecimiento urbano requiere cada vez de mayores extensiones de tierra para asentamientos humanos y es común desplazar viñedos.

Si bien no hay una tipología, los impactos sociales pueden clasificarse a nivel externo o interno de la organización; en el primer caso se pueden incluir al cambio de uso de suelo, la contaminación visual o por ruido, las afectaciones a la salud por contaminantes o el desplazamiento de comunidades rurales o étnicas. En el segundo caso, se pueden mencionar sueldos inadecuados, falta de capacitación y seguridad laboral, falta de incorporación o generación de empleos entre los locales, entre otros.

4.3 Afectaciones a la vitivinicultura debido al deterioro ambiental

La agricultura familiar es uno de los sectores más afectados debido a las modificaciones climáticas y eventos naturales cada vez de mayor magnitud (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura [IICA], 2011; Rosegrant, *et. al.*, 2008). La agricultura depende en gran medida de las condiciones climáticas y de la disponibilidad de agua; por lo que el aumento en la temperatura es perjudicial para los cultivos, ya que puede originar el surgimiento de nuevas plagas, afectar los ciclos biogeoquímicos, cambiar los niveles de precipitación y evapotranspiración, y limitar la disponibilidad del agua para el riego y uso a nivel industrial (IICA, 2011; Instituto Nacional de Ecología y Cambio Climático (INECC), 2015; Rosegrant, *et. al.*, 2008).

De manera puntual en México, el cambio climático afecta directamente en los cultivos de la vid ocasionando dos eventos importantes: 1) el empobrecimiento de los suelos y erosión, con lo que podría ocurrir el fenómeno de “corrimiento de la frontera agrícola”, donde muchas tierras pueden dejar de ser utilizables, y otras que no eran utilizables podrían ser cultivables pero con fuertes impactos ambientales y sociales, como está reportado en regiones sudamericanas (IICA, 2011) y 2) escasez hídrica extrema, ya que de acuerdo con proyecciones, la tendencia será de una reducción considerable en las precipitaciones anuales del 5 al 10% para el 2020 y 2050. Por tanto, el impacto será en todo el país, pero primordialmente para la zona del norte, de modo que si la comparamos con las zonas vitivinícolas del país, la principal zona con posible afectación crítica sería en Baja California (con presión hídrica mayor al 80%) de acuerdo con el INECC (2015).

4.4 Acciones de la Vitivinicultura para mitigar el deterioro ambiental

Para sobrellevar estas presiones, algunas las empresas vitivinícolas tornaron sus perspectivas empresariales hacia la *Vitivinicultura Sostenible [Sustentable]*, el cual es definido por la OIV (2008) como:

(...) el enfoque global a escala de los sistemas de producción y de transformación de las uvas, asociando a la vez la perennidad económica de las estructuras y los territorios, la obtención de productos de calidad, la consideración de las exigencias de una vitivinicultura de precisión y los riesgos vinculados al medio ambiente, a la seguridad de los productos y la salud de los consumidores, y a la valoración de aspectos patrimoniales, históricos, cultu-

rales, ecológicos y paisajísticos.

Al considerar este principio, algunas empresas vitivinícolas han implementado modelos para el cuidado y mitigación en sus impactos con el fin de disminuir su deterioro ambiental, mediante mecanismos para conocer y cuantificar las cargas ambientales, como el análisis de ciclo de vida, el cálculo de la huella de carbono o el cálculo de la huella hídrica; todo ello con la finalidad de desarrollar propuestas sustentables y de innovación. En algunos casos, también se establecen certificaciones o etiquetas ambientales en la industria del vino (Vecchio, 2014).

5. Metodología

Para llevar a cabo esta investigación se consideró una metodología en dos etapas: 1) Análisis de *Benchmarking*, basado en experiencias de éxito implementadas en el mundo vitivinícola y 2) Análisis de viabilidad al adaptar estas estrategias al entorno local bajacaliforniano mediante trabajo de campo e involucramiento actores clave. Todo ello bajo un enfoque de ecoeficiencia y valoración ambiental de recursos.

Benchmarking.

Como bien se mencionó, implementar estrategias sustentables en la producción del vino, es un tema que se incorporó en las agendas de la OIV desde 2008, tras incorporar lineamientos del Desarrollo Sustentable, por lo que no es de sorprenderse que en el mundo sean muchas las empresas que han puesto los ojos hacia una vitivinicultura sustentable como modelo de negocio.

En definitiva han sido las grandes potencias vitivinícolas como Francia, España, Italia, Argentina, Chile, Portugal y Estados Unidos, las regiones que más han innovado, promovido y documentado temas de sustentabilidad en la producción de vino, desarrollando modelos de huella de carbono, análisis de ciclo de vida, huella hídrica, hasta manuales, reglas de buenas prácticas agroindustriales y compendios de prácticas exitosas para cada una de las etapas del proceso (ASEVEX, 2009; Fuentelzas y Peiteado, 2011; OIV, 2008; Vecchio, 2014).

Son muchas las ventajas en común presentadas como incorporar sus productos en un nuevo mercado emergente de consumidores con una fuerte visión de cuidado y mitigación hacia el ambiente, obteniéndose beneficios tanto para la organización que los produce como por los consumidores. Sin embargo, también es preciso mencionar que se existen limitantes como el costo, la falta de tiempo de gestión, la cantidad de requerimientos administrativos y la falta de insumos sustentables con disponibilidad en el mercado.

Aunado a estos elementos (positivos y negativos), se observó que las estrategias implementadas con éxito no pueden replicarse de manera idéntica para todas las empresas vitivinícolas, aún estando en regiones cercanas; esto debido a la variabilidad de factores que se ven involucrados (tamaño de la organización, políticas comerciales, tipos de productos, proveedores, capacidad de respuesta ante el cliente, formas de obtención de insumos, maquinaria y equipos con los que cuenta, entre otros); por lo que el benchmarking consideró únicamente las estrategias (ideologías) que pueden ser factibles de replicar, sin tomar en cuenta los elementos de capacidades técnicas; por lo que es necesario vincular las estrategias obtenidas mediante el análisis de casos exitosos (Cuadro 1), con un análisis de viabilidad y factibilidad asociado a la región bajacaliforniana a través de los mismas empresas y algunos actores clave.

VITICULTURA	VINICULTURA
Diseño óptimo del viñedo (campo y cercas).	Uso de equipos de oficina eficientes.
Análisis de la densidad de brotes.	Uso de iluminación eficiente.
Análisis del suelo (humedad, nutrientes).	Control y uso adecuado del agua.
Desarrollo de técnicas eficientes de injertos.	Monitoreo y vigilancia del agua.
Creación de hábitat de vida silvestre para su conservación (cultivos de cobertura como refugio para especies benéficas).	Desarrollo de proveedores y con ventaja ambiental (proveedores locales y con certificaciones ambientales).
Análisis vegetal de la vid.	Reclutamiento de personal adecuada y justa.
Control adecuado de nutrientes.	Gestión óptima de residuos líquidos.
Atenuación de la compactación de suelos.	Manejo y control de residuos.
Reducción en la erosión de suelos.	Control de agua residual.
Control, almacenamiento y disposición final eficiente de plaguicidas, fertilizantes y agroquímicos.	Almacenamiento adecuado de materiales peligrosos en áreas de confinamiento.
Uso óptimo del agua, desde su colecta hasta su disposición final.	Entrenamiento, Educación y Formación Continua de los trabajadores.
Uso de sistemas de riego controlado, que se adapta a cada zona.	Uso de energías y combustibles alternativos en herramientas, maquinaria y equipos.
Monitoreo de plagas de insectos y ácaros. Además de enfermedades de la planta.	Inclusión social con los vecinos y la comunidad.
Manejo y control de malezas, con herbicidas de contacto y no de aspersión.	Posesión de un plan de cálculo de cargas ambientales (huella de carbono y del agua).
Uso de herramientas, equipos y maquinarias eficientes.	Implementación y estandarización de auditorías ambiental y energética.
Manejo de residuos adecuados.	Reciclaje del polietileno y vidrio.
Técnicas de reuso y reciclaje.	Planificación efectiva para reducir residuos.
Uso de energías y combustibles alternativos.	Reuso -reciclaje de pallets y cartón.
Desarrollo de un plan de sostenibilidad de los viñedos y recursos humanos por escrito.	Optimización de espacios dentro de la infraestructura.
Contar con un plan de sostenibilidad de las empresas y recursos humanos por escrito.	

Cuadro 1: Buenas prácticas Vitivinícolas a nivel global.

La manera óptima de conocer la aceptación o rechazo de estas estrategias, es hacer un balance entre las ya existentes y las factibles de implementar. Por lo cual fue preciso hacer un acercamiento hacia algunas organizaciones. Se identificaron en las organizaciones seleccionadas (la selección fue mediante una muestra representativa donde se incluían empresas autodenominadas sustentables y empresas que no), las prácticas ecoeficientes y socio-ambientales que llevaban a cabo en su cotidianidad, identificando además los beneficios directos e indirectos que eran percibidos por las mismas organizaciones.

A pesar de que las organizaciones no cuentan con registros detallados de sus prácticas ecoeficientes, y en muchos casos las desarrollan de manera empírica y por los beneficios económicos; durante el acercamiento, se observaron algunas prácticas ecoeficientes comunes, principalmente debido al ahorro económico que representan y por el aprovechamiento del agua (al ser éste un recurso altamente escaso en la región). Algunas de las prácticas observadas más recurrentes en esta región se presentan en Cuadro 2:

CUIDADO DEL AGUA	Riego por goteo.	Reutilización de agua en edificios.
	Uso de terrazas para evitar escorrentía.	Uso de canaletas para captación de agua de lluvia.
CUIDADO DEL SUELO	Utilización de fertilizantes orgánicos (como los producidos a partir de residuos de pescado o algas marinas), producidos localmente.	Biodinamia (gallinas) como apoyo en el proceso agrícola (fertilización del suelo con sus excrementos, control de insectos, evitar la compactación del suelo).
REUSO DE MATERIALES	Uso de materiales reusables en lugar de desechables.	Uso de mobiliario a partir de desechos del proceso (barricas, botellas, tarimas).
	Compostaje de residuos orgánicos (hojas, tallos, cáscaras, semillas).	Incorporación de baños secos como complemento para el compostaje.
AHORRO DE ENERGÍA	Uso de paneles solares, mimetizados con el entorno.	Almacenes subterráneos como control de temperatura.
	Diseño en las edificaciones para el aprovechamiento de luz solar.	Techos y paredes verdes como control de temperatura.

Cuadro 2:

Prácticas sustentables observadas en la vitivinicultura de Baja California.

Análisis de viabilidad

Sin embargo, al contrastar lo observado en campo, con lo establecido por buenas prácticas vinícolas a nivel global, no sería posible establecer un listado de acciones únicas a emprender para una vitivinicultura sustentable en México, debido a que cada empresa y región tienen sus propias particularidades. El éxito dependerá en gran medida del esfuerzo, dedicación y persistencia de cada organización al requerir tiempo para observar resultados directos, además de que es necesaria una inclusión y alineación en la política ambiental de todos los involucrados en la empresa.

Tras priorizar los elementos seleccionados como importantes por diversos actores estratégicos para este sector (consumo de agua, electricidad, combustible y generación de residuos), se realizó una comparación entre desarrollar la actividad con la estrategia sustentable (a modo de proyecciones) vs desarrollar la estrategia de manera normal (información recabada en las empresas), poniendo énfasis en atacar una problemática importante, costos económicos, cargas ambientales, factibilidad técnica de la implementación, tiempos de recuperación, beneficios en la sustentabilidad (económicos, ambientales y sociales, tal como señala la (WCWD, 1987), así como limitantes. Todo ello considerando elementos de economía clásica, economía ambiental y costo – beneficio.

6. Resultados: Propuestas ecoeficientes para la vitivinicultura bajacaliforniana.

Considerando los retos y áreas de oportunidad en la vitivinicultura bajacaliforniana, es posible proponer estrategias de acción ecoeficientes que busquen ampliar los beneficios a la organización y al entorno, pero sin comprometer la calidad de los productos. Considerando diversos elementos y prioridades del sector, se sugieren tres grupos:

- 1) Propuestas básicas. Requieren poco tiempo de implementación (menor a tres meses) y no requiere de recursos adicionales: a) compostaje de materia orgánica; b) control manual de inventarios; c) planeación óptima de rutas de transporte; d) adecuaciones en viñedos para un mejor aprovechamiento del agua, entre otros.

2) Propuestas intermedias. Requieren un tiempo de implementación entre tres y doce meses, y requieren insumos fáciles de adquirir por la empresa: a) Implementación de luminarias automatizadas o de control de temperatura; b) Sistemas sencillos de captación de agua; c) capacitación especializada, entre otros.

3) Propuestas avanzadas. Requieren un alto tiempo de implementación (más de un año) y materiales específicos, una inversión adicional y capacitación especializada:
a) Edificación sustentable; b) Biodinamia; c) Techos y paredes verdes; d) infraestructura y vehículos ahorradores; e) Generación de biogas a partir de residuos orgánicos; entre otros.

Cabe subrayar, que estas son sólo algunas acciones a emprender, y depende en gran medida de los lineamientos de cada empresa y su capacidad para poder implementarla. Para profundizar los beneficios que pueden generar algunas propuestas se presentan a modo de ejemplo los Cuadros 3, 4, 5 y 6 donde se describen los beneficios que conllevaría la implementación de cada estrategia, comparándola con la manera tradicional en que se llevan a cabo. Estas estrategias buscan contrarrestar aquellos ejes donde los vitivinicultores manifiestan sus principales preocupaciones: abastecimiento del agua, altos gastos en combustible y electricidad, así como la gran generación de residuos.

El abastecimiento de agua es uno de las problemáticas fundamentales en la región debido al alto estrés hídrico en que se encuentra inmersa la zona agrícola, por lo que es necesario considerar las medidas necesarias para una mayor colecta y un aprovechamiento adecuada de la misma debido a su carencia y altos costos, debido a que gran parte del agua consumida se emplea en los viñedos en el riego, es ahí donde se deben tomar medidas adecuadas que complementen a estos sistemas. En el caso de la energía eléctrica, el consumo de la misma (principalmente por parte de las maquinarias) es inherente al proceso vinícola y difícilmente se podría reducir su consumo, pero si se pueden proponer acciones alternas para la generación de la energía y no depender del suministro eléctrico nacional.

Respecto al uso de combustibles, las principales medidas están en función del uso de la gasolina por parte de vehículos y equipos o la sustitución de equipo/vehículos con menos impacto al ambiente (sustituyendo vehículos y maquinaria con consumo de diésel, por gasolina, o de ser posible por consumo de gas natural o híbridos). Por último, al hablar de los residuos producidos por la actividad, los dos principales resultantes son los materiales orgánicos y las botellas de vidrio, en el caso de los primeros se pueden aprovechar como fertilizantes y abono para los viñedos o en la generación de biogas (que pudiera ser empleado en algún proceso por alguna empresa que requiera gas), en el caso de las botellas, se podría pensar en el reuso de las mismas e incorporarlas al proceso nuevamente, sin embargo, en el país no está permitido reusarlas debido a que pudiera fomentar la piratería en el vino, por lo que sólo pudiera estar enfocado hacia el reciclaje de las mismas (motivo explicado en entrevistas con los productores locales).

Propuesta 1: Generación de compostaje, a partir de materia orgánica de desecho, como sustituto de fertilizantes y agroquímicos.
Problemática a mitigar: La cantidad de residuos orgánicos (hojas, tallos, semillas, frutos en mal estado) que pueden ser destinados hacia la basura pueden representar hasta 800 kg al año, ocasionando costos por manejo de residuos y posible generación de enfermedades. Asimismo, la gran cantidad de fertilizantes, abonos y agroquímicos empleados representa altos costos y fomenta el empobrecimiento del suelo; esto podría ser compensado con la incorporación de nutrientes propios del sistema vitivinícola a partir del uso de sus residuos en forma de compostaje o lombricompostaje.
Costo de modo tradicional: \$1000.00 pesos/ anuales por pagos a empresa colectora de residuos, entre \$2000.00 y \$2800.00 pesos/ anuales por compra de fertilizantes. Carga ambiental generada: 800 kg de materia orgánica/ anuales.
Costo de la Propuesta: Compostaje: \$800 pesos/ anuales (equipo, materiales); Lombricompostaje: \$1500 pesos/ anuales (insumo, equipo, materiales). Tiempo destinado para la implementación de la actividad propuesta: 4 meses. Carga Ambiental de la Propuesta: Reducción a cero de residuos orgánicos y un 20% de residuos de cartón. Tiempo de recuperación de la inversión: 5 meses
Factibilidad Legal: Posible Factibilidad Técnica (a nivel maquinaria): Requerimientos mínimos Factibilidad Técnica (a nivel capacitación): Capacitación mínima.
Beneficios Ambientales: Menor generación de residuos orgánicos y restauración del suelo al incorporar nutrientes naturales. En el caso del lombricompostaje, el proceso se acelera en un 200%, en comparación con el composteo tradicional.
Beneficios Sociales: Reducción de riesgos de enfermedades por generación de residuos. Generación de empleos como compostadores. Beneficios Económicos: Ahorro de cerca del 50%. Limitantes: El composteo requiere de dedicación en el mantenimiento y un esfuerzo diario para obtener resultados.

Cuadro 3:

Propuesta para manejo de residuos.

Propuesta 2: Adecuación de los viñedos para un aprovechamiento del agua de lluvia, incorporando zonas de hundimiento en las hileras de la planta, en vez de montículos.
Problemática a mitigar: Una de las principales fuentes de pérdida (o poco aprovechamiento) de agua en la agricultura durante la lluvia es la escorrentía, y esto debe tomar especial cuidado en regiones semidesérticas y con un fuerte estrés hídrico.
Costo de modo tradicional: Se tiene que invertir aproximadamente \$3985.00 pesos por ha/año por el costo del agua que se emplea para sustituir el agua que se escurre, y costos de energía por el sistema de riego para suministrar esa cantidad de agua (sin contar el riego tradicional). Carga ambiental generada: Desaprovechamiento del agua de lluvia, (se prevé en cifras de 15000 litros/ha al año por escorrentía).
Costo de la Propuesta: Adecuación: \$2000 pesos/ implementación x hectárea Tiempo destinado para la implementación de la propuesta: 1 mes x hectárea Carga Ambiental: Aprovechamiento de cerca de 15000 litros/ha al año de agua. Tiempo de recuperación de la inversión: 6 meses.
Factibilidad Legal: Posible Factibilidad Técnica (a nivel maquinaria): Requerimientos mínimos Factibilidad Técnica (a nivel capacitación): Capacitación requerida y mínima.
Beneficios Ambientales: Mayor aprovechamiento del agua de lluvia. Beneficios Sociales: Reducción de conflictos por el agua entre diversos actores. Beneficios Económicos: Ahorro de cerca de \$3000 por hectárea al año y cubrir una cuota adicional en el abastecimiento de un insumo básico (agua) de manera gratuita. Limitantes: Los beneficios no se observan directamente, sino que son principalmente por la omisión de recursos, tanto naturales (agua) como económicos (dinero).

Cuadro 4:

Propuesta para aprovechamiento del agua en los viñedos.

Propuesta 3: Automatización de sistemas de iluminación y control de temperatura.
Problemática a mitigar: Otra forma de obtener ahorros en el consumo de electricidad es a partir del uso de equipo más eficiente. Las principales consumidores de energía eléctrica (constantes a lo largo de todo el año) son la iluminación y el control de temperatura.
Costo de modo tradicional: \$1200.00 (50 Kw) por año
Carga ambiental generada: 15 kg de CO ₂ eq. al ambiente.
Costo de la Propuesta: \$2,000.00
Tiempo destinado para la implementación de la actividad propuesta: Inmediata
Carga Ambiental de la Propuesta: 6 kg de CO ₂ eq. al reducir a 20 kw por año (60% menos).
Tiempo de recuperación de la inversión: 1.7 años
Factibilidad Legal: Posible
Factibilidad Técnica (a nivel maquinaria): Requiere equipo especial.
Factibilidad Técnica (a nivel capacitación): Capacitación Mínima.
Beneficios Ambientales: Ahorro de energía del 60%
Beneficios Sociales: Reducción de la competencia por la electricidad entre las comunidades cercanas, al tener menos dependencia a la red nacional de electricidad.
Beneficios Económicos: Ahorro de cerca de 60% en costos de iluminación.
Limitantes: Requiere asesoría especializada para su instalación.

Cuadro 5:

Propuesta para uso eficiente de energía.

Propuesta 4: Captación de agua de lluvia a través de modificaciones en la infraestructura.
Problemática a mitigar: La sobreexplotación de los mantos acuíferos en la región hace que las empresas tengan que buscar otras formas de obtener agua, necesaria para el proceso agrícola de la viticultura.
Costo de modo tradicional: \$1,400.00 por 20,000 litros al año (aproximadamente), a esto se le debe añadir los gastos de energía por suministro y distribución.
Carga ambiental generada: Consumo de 20,000 litros de agua (recurso escaso).
Costo de la Propuesta: \$2,000.00 por instalación.
Tiempo destinado para la implementación de la actividad propuesta: 1 mes.
Carga Ambiental de la Propuesta: Ahorro de cerca de 20,000 litros al año
Tiempo de recuperación de la inversión: 18 meses en costos directos, pero inmediatamente debido a un mayor acceso al recurso.
Factibilidad Legal: Posible
Factibilidad Técnica (a nivel maquinaria): Requiere equipo especial.
Factibilidad Técnica (a nivel capacitación): Capacitación Mínima.
Beneficios Ambientales: Ahorro de agua y permitir tiempos de recuperación de los mantos acuíferos.
Beneficios Sociales: Reducción de la competencia por el agua entre las comunidades cercanas y otras actividades económicas.
Beneficios Económicos: Ahorro económicos anuales. Garantizar una porción del suministro del recurso.
Limitantes: Depende directamente de las precipitaciones. Requiere modificaciones a la infraestructura y edificios para añadir canaletas.

Cuadro 6:

Propuesta para captación de agua.

Las propuestas presentadas a modo de ejemplo, pretenden describir algunos de los beneficios (económicos, ambientales y sociales) obtenidos tras la incorporación de prácticas ecoeficientes en la vitivinicultura en Baja California, en comparación con una producción realizada cotidianamente; sin embargo, existen limitantes particulares debido a que gran parte de estos beneficios y limitantes, se encuentran en función a elementos subjetivos de cada organización o que no se pueden percibir de manera directa o inmediata (costos ocultos o beneficios indirectos), por lo que para garantizar el éxito en la implementación de estas propuestas sería necesaria girar la especial atención en torno a una economía ambiental, más que a una economía neoclásica.

Asimismo, no es posible establecer un referente único de propuestas – beneficios debido a la amplia gama de empresas y sus características particulares, por lo que los resultados, ahorros y beneficios pueden ser diversos dependiendo de múltiples factores como estrategias comerciales, filosofía empresarial, capacidades técnicas y de mano de obra, geografía del suelo, entre

otros. Por lo cual, sería necesario un análisis específico para cada empresa en función a sus requerimientos y necesidades.

A pesar de esta limitante, si es posible identificar elementos en común para cada grupo de rubro. Dentro de los beneficios económicos (y quizá los más sencillos de identificar debido a que son los más fáciles de medir y se pueden percibir de manera directa e inmediata por parte de las organizaciones), es posible percibir los ahorros económicos directos, reducción en los costos por adquisición de insumos (agua, materia prima, combustibles, electricidad), evitar gastos adicionales al requerirse mayores materiales, evitar gastos por reprocesos e inclusive estas estrategias permiten generar valor agregado en los productos con lo que pueden ser posicionados en mercados más exclusivos a nivel global con lo que repercuten en su competitividad como organización.

Al referirse a los beneficios ambientales, no sólo se pueden percibir aquellos elementos de conservación del entorno por el fin estético, sino que es necesario percibir al entorno natural y los recursos mediante una valoración funcional, es decir, que se comprenda al entorno como un elemento importante e imprescindible en el proceso productivo del vino, ya que como se manifestó, esta actividad depende directamente del entorno natural y elementos únicos como clima, tipo de suelo, precipitación, humedad entre otros, y la modificación o alteración de este equilibrio natural puede verse como una amenaza potencial para la subsistencia de esta actividad en la región. Por lo que la reincorporación de nutrientes al suelo, uso racional del agua y su reinsertión, reducción en las cargas ambientales emitidas al suelo, mantos acuíferos y a la atmósfera son algunas formas en que la actividad vitivinícola permite fomentar una cultura de valoración y apoyo a la conservación del entorno.

El tercer rubro de beneficios, los beneficios sociales, también suelen pasar desapercibidos por las organizaciones, sin embargo no se podría hablar de una estrategia sustentable si se hace a un lado este eje en particular. Entre los beneficios que se pueden observar están los relacionados con un sano involucramiento con la comunidad y los trabajadores, la generación de empleos, la reducción de posibles afectaciones a la salud de la comunidad (debido a problemas de contaminación o mala gestión de cargas ambientales), e incluso una gestión oportuna de recursos comunes (como el agua o el uso de suelo) que evita conflictos de intereses entre actores involucrados en la región.

Entonces, estos resultados representan un acercamiento hacia la mejora continua, ya que es posible identificar áreas de oportunidad para establecer mejoras significativas a partir de un análisis de las acciones a implementar, incluyendo elementos de factibilidad y viabilidad; ya que aunque las recomendaciones pudieran ser implementadas sin modificarse, es preciso adecuarlas al entorno y requerimientos de la región (y sub-región) y las metas de cada empresa, para garantizar un mayor éxito.

7. Conclusiones

La vitivinicultura, como cualquier agroindustria, genera impactos importantes al deterioro ambiental, y en el caso de Baja California en México, no es la excepción; este tipo de industria es altamente sensible al clima a nivel global, por lo que las actividades de este sector son altamente dependiente de los recursos naturales: energía solar, clima, agua, temperatura, precipitación

**Baja California, México: Puerta norte del vino latinoamericano.
Retos y Oportunidades socioambientales**

pluvial, tipos de suelos y de la integración de estos elementos con los elementos naturales para completar los ciclos biológicos; por lo que es necesario que las empresas desarrollen mecanismos y acciones para adaptarse al cambio climático, simultáneamente con reducir sus impactos al ambiente, pero sin comprometer la rentabilidad de sus organizaciones, ni el bienestar de la sociedad. Por lo que el reto es integrar elementos económicos, ambientales y sociales de las organizaciones con un mismo fin.

Los impactos de esta actividad industrial se pueden precisar específicamente en todo el proceso productivo, desde la parte agrícola hasta la disposición de residuos, a partir de sus requerimientos, principalmente en términos de consumo de agua, electricidad y combustibles, aunque también la presencia de insumos de tipo químico son relevantes, en términos ambientales (como el caso de fertilizantes, plaguicidas o estabilizadores químicos o); sin embargo, es necesario considerar además la demanda de las cargas ambientales del sistema. En el caso de las salidas del sistema, se observaron salidas directas en términos de descargas de agua y generación de residuos (orgánicos, tóxicos o no peligrosos) y salidas de modo indirecto a través de las emisiones originadas por el consumo de energía eléctrica y combustibles (principalmente en términos de CO₂, CH₄, SO₂, entre otros).

De manera general, las propuestas planteadas pretenden únicamente demostrar la posibilidad de algunos de los beneficios económicos, ambientales y sociales al incorporar prácticas eco-eficientes en las empresas vitivinícolas de Baja California; ello con el fin de aprovechar al máximo los recursos escasos (como el agua), garantizar su continuidad o simplemente en la búsqueda de generar ahorros económicos directos o indirectos (como en el caso de consumo de electricidad o combustible). Es preciso mencionar que el éxito de la implementación depende de las capacidades de la organización para asimilarlas, incluyendo cambios en sus políticas internas y externas.

Asimismo, en la industria bajacaliforniana (y validado con los reportes a nivel mundial) fue posible establecer una línea de seguimiento de los principales recursos consumidos (y por ende, de sus respectivas cargas ambientales) asociándose aspectos relacionados con el uso del agua en la parte agrícola, consumo de energía en la producción y almacenaje, así como el consumo de combustibles en el transporte y distribución. Los diversos métodos de validación empleado en este estudio (validación por expertos y benchmarking) son apropiadas para dar rigor científico a esta investigación al proporcionar bases metodológicas y empíricas que se consideran adecuadas para el tiempo y espacio definido en este estudio.

Identificar estrategias sustentables para la industria de la vid y el vino, basándose en experiencias internacionales y con la tutoría de expertos locales, permitió crear proyecciones de escenarios potenciales con beneficios económicos, ambientales y sociales para las organizaciones y sus entornos socioambientales, adecuados a las necesidades urgentes, prioridades y limitantes de la región de Baja California en México, basadas en los requerimientos expresados por parte de productores, locales y políticas gubernamentales.

Sin embargo, es preciso considerar que las distintas zonas vitivinícolas de Baja California pueden ser objeto de cambios en la forma de cultivo y producción, por lo que los datos recogidos representan una realidad construida a partir de la muestra, por lo que difícilmente se pueden considerar como cifras absolutas, pero si nos permite establecer una aproximación de la realidad en las organizaciones.

8. Bibliografía

ASOCIACIÓN DE EMPRESAS VINÍCOLAS DE EXTREMADURA [ASEVEX] (2009). “Buenas Prácticas Ambientales: Soluciones para la Reducción del Impacto en Bodegas”. En *Proyecto: Integración del factor ambiental en el sector vinícola de Extremadura*. Extremadura. España. pp. 5 – 24.

BARCO, E. (s.f.). *El mundo del vino*. Fundación Museo Dinastía Vivanco. España.

CAVAZOS, M. y colaboradores (2012). *Reporte final del proyecto: Situación actual y bajo escenarios de cambio climático de la industria vitivinícola de Baja California, México*. Centro de Investigación Científica y de Educación Superior de Ensenada (CICESSE), B.C. – Instituto Nacional de Ecología (INE). México. Noviembre.

CELAYA, D. (2014). *El Desarrollo del Sector vitivinícola en Baja California (2000 – 2013): Un análisis desde la perspectiva del desarrollo endógeno*. El Colegio de la Frontera Norte, A. C. Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales. Tijuana. México..

CIVIT, Bárbara. y colaboradores (2012). “Indicadores de sostenibilidad. Huella de carbono y huella hídrica de un viñedo considerando distintos sistemas de riego en Mendoza, Argentina”. En *Enovicultura*. Núm. 14. enero – febrero. pp. 14 – 22.

CONSEJO EMPRESARIAL MUNDIAL PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE [WBCSD] (2000). *Measuring eco- efficiency, a guide to reporting company performance*. Monsanto Company & Environmental Resources Management plc. Junio.

CONSEJO MEXICANO VITIVINÍCOLA A. C. (2015). “Estadísticas del vino en México”. En *Economía y Mercados*. Consultado en <http://www.uvayvino.org/index.php/noticias/22-economia-y-mercados>

DÍAZ, F. (2003). *Innovación Tecnológica y Ambiente. La industria química en México*. Universidad Autónoma Metropolitana. Sans Serif Editores. Noviembre. México.

FONT, Isabel y colaboradores (2009). “La industria vinícola mexicana y las políticas agroindustriales: panorama general”. En *Revista Redpol*. Universidad Autónoma Metropolitana. Núm. 2. México. pp. 1 – 30.

FUENTEZAS, F. y PEITEADO, C. (2011). *Un brindis por la tierra, Manual de Buenas prácticas en viticultura*. wwf /Adena.

H. CÁMARA DE DIPUTADOS (2010) *Memorias del primer foro Nacional para impulsar a la Industria Vinícola y productos de la Vid*. Comisión Especial para impulsar el desarrollo de la industria vitivinícola y productos de la vid. Ensenada, México.

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACIÓN PARA LA AGRICULTURA (IICA) (2011). *Cambió el Clima. Herramientas para abordar la adaptación al cambio climático desde la extensión*. IICA – INTA – INIA – PROCISUR – Universidad de Columbia, Gobierno de Argentina – Gobierno de Chile – Gobierno de Uruguay.

INSTITUTO NACIONAL DE ECOLOGÍA Y CAMBIO CLIMÁTICO (INECC) (2015) *Efectos del Cambio Climático*. Consultado en <http://www.gob.mx/inecc/acciones-y-programas/efectos-del-cambio-climatico>.

LYON, Thomas y VAN HOOFF, Bart (2011). "Evaluación del Programa de Cadenas de Suministro Verdes en México". En: *Gaceta de Economía: 'Economía del Medio Ambiente y Recursos Naturales'*. Número Especial. Tomo I. pp. 301 – 348.

MARTINEZ, S. [Responsable] (2013). *Plan de acción para la innovación y competitividad de los valles vitivinícolas de Baja California*. Proyecto Específico: Proyectos Productivos de Consolidación Competitiva y Desarrollo Social. CONACYT - FORDECYT 143215. Baja California. Febrero.

MERAZ, L. (2015). *Estrategias de competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas vinícolas de la ruta del vino del Valle de Guadalupe*. Edit. Universidad Autónoma de Baja California. Mexicali, México.

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL VINO [OIV] (2008). *Guía de la oiv para una vitivinicultura sostenible: producción, transformación y acondicionamiento de los productos*, Resolución CST /1,

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL VINO [OIV] (2015). "World Viticulture Situation". En *OIV Statistical Report on World Vitiviniculture*, Consultado en <http://www.oiv.int/es/normas-y-documentos-tecnicos/analisis-estadisticos/analisis-anual>.

ROSEGRANT, M. y colaboradores (2008). *Climate Change and Agriculture. Threats and Opportunities*. Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit. Berlín, Alemania.

SÁNCHEZ, L. (2009). *Localización territorial y organización productiva de la industria vinícola del valle de Guadalupe. Aproximación a la incidencia de la industria vinícola en el desarrollo económico del Valle de Guadalupe (México) y La Manchuela (España)*. Tesis para Disertación doctoral publicada. Universidad de Castilla – La Mancha España.

SECRETARÍA DE DESARROLLO AGRARIO, TERRITORIAL Y URBANO [SEDATU], (2015). *Estrategia Nacional de Desarrollo Regional de los corredores económicos Pacífico y CANAMEX*. Subsecretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda – Dirección General de Desarrollo Regional. México.

SECRETARÍA DE FOMENTO AGROPECUARIO [SEFOA] (2011). *Estudio Estadístico sobre producción de uva en Baja California*. Oficina Estatal de Información para el Desarrollo Rural Sostenible. Gobierno del Estado de Baja California – SAGARPA – OEIDRUS.

SHALTEGGER, S. y WAGNER, M. (2006). *Managing the Business Case for Sustainability - The Integration of Social, Environmental and Economic Performance*. Greenleaf Publishing Limited. United Kingdom.

VECCHIO, R. (2014). *Economic impact of Sustainable Vitiviniculture best practices*. Organización Internacional del Vino. Reporte Final. Febrero.

WORLD COMMISSION ON ENVIRONMENT AND DEVELOPMENT [WCWD] (1987). *Brundtland Commission Report: Our Common Future*. New York: Oxford University Press.



REVISTA
**ESTUDIOS SOCIALES
CONTEMPORÁNEOS**

ISSN 1850-6747

¿Cómo resisten los actores dominados en la vitivinicultura?

Pequeños productores y asalariados en Champaña, Francia¹

How resist dominated groups in Champagne, France? The example of the wine growers and the employees from a french wine growing area

Ariel Sevilla

Centre d'Etudes et Recherches sur les Emplois et les Professionalisations (CEREP)
ariel.sevilla@univ-reims.fr

Benoît Verdier

Université de Reims Champagne Ardenne

Enviado: 05/05/2017 - Aceptado: 15/06/2017

¹ La investigación es desarrollada por el laboratorio Centre d'Etudes et de Recherches sur les Emplois et les Professionalisations de la Universidad de Reims Champagne Ardenne y por el programa Emergences, en el marco del proyecto pluridisciplinario "Le monde vigneron, un univers en mouvement, enjeux, perspectives et méthodes" (UNIVIGNE).

“

Ariel Sevilla y Benoît Verdier : "¿Cómo resisten los actores dominados en la vitivinicultura? Pequeños productores y asalariados en Champaña, Francia" en Revista de Estudios Sociales Contemporáneos n° 16, IMESC-IDEHESI/Conicet, Universidad Nacional De Cuyo, 2017, pp. 131-152

Resumen:

El objetivo del artículo es describir y analizar las formas políticas de la resistencia en dos grupos dominados de la vitivinicultura en Champaña, Francia: representantes de los pequeños productores y de asalariados. En Champaña, la interprofesión administra el reparto del valor creado por el sector entre las grandes bodegas, que producen y comercializan los mayores volúmenes de vinos y los pequeños productores, propietarios del viñedo y productores de uvas. Los asalariados que trabajan para esos actores o para las cooperativas no tienen representación en la interprofesión y están excluidos de las negociaciones.

El reparto del valor producido es objeto de resistencia por parte de los dominados. Los dominados resisten en función de recursos provenientes de su socialización, de la coyuntura y de los campos de intervención y negociación a los que acceden.

Los datos analizados provienen de dos fuentes, del discurso mediático producido por los pequeños productores en su órgano de prensa y de una etnografía del sindicato de asalariados de bodegas y viñedos.

En función de los recursos disponibles de los agentes y del ambiente en el que operan, los dominados construyen formas políticas de resistencia ambiguas combinando simulación y enfrentamiento.

Palabras clave: Resistencia, dominación, corporaciones, sindicato, vitivinicultura.

Abstract

This article deals with the political forms of resistance realized by both the Champagne wine growers and the employees of all that producing region of France. In Champagne, the trade association (CIVC), that represents the interests of both Champagne winegrowers (owner of the main part of the surfaces of the vineyards, produce and sell grapes) and Champagne Houses (market the biggest volumes of champagne), arranges the sharing of the value created between both of them. The employees working for these two actors are not represented in that trade association (CIVC) and are excluded from the negotiations which take place there.

Then, the sharing of the value created is the object of resistances on behalf of the dominated groups. Both resist depending on their resources coming from their socialization, from temporal situations and from fields of intervention and negotiation in which they have access but also those of whom they intend to be deprived. We analyze data from both the media speech produced by the wine growers and an ethnography of the union committee.

We show that, according to their resources, the two dominated groups build political ambiguous forms of resistance combining simulation and confrontation

Key-words: Resistance, Domination, Union, Wine production, Trade group

1. Introducción

La organización política, social y económica del sector vitivinícola en Champaña es original. Desde los años 50, las principales decisiones políticas referidas al sector surgen de una corporación llamada Comité Interprofesional de Vinos de Champaña, CIVC (Wolikow, 2013, p. 24). Ella está integrada por grandes bodegas, nucleadas en la *Union de Maisons de Champagne* (UMC) y por pequeños productores, reunidos en el *Syndicat Général des Vignerons* (SGV). Las dos corporaciones conforman una entidad que articula una interprofesión de productores. La UMC reúne cerca de 300 bodegas principalmente grandes que elaboran y comercializan los volúmenes más importantes de vino. El SGV organiza unos 17.000 pequeños productores propietarios de la mayor parte de los viñedos en Champaña y nuclea unas ciento cuarenta cooperativas. Ambos grupos -UMC y SGV- son esenciales para la producción del sector. La negociación y el intercambio entre ambos organiza lo que ellos mismos denominan el “equilibrio de la Champaña”: es la trama institucional en la que se establecen las reglas de reparto del valor agregado del sector y su gestión paritaria. De naturaleza eminentemente política y económica, esa institución semipública¹ constituye la interprofesión, representa intereses de los propietarios y gobierna el sector.

Sin embargo, los dos miembros del CIVC no son los únicos grupos presentes en el sector. Por su cantidad, los asalariados también son un grupo social significativo. Once mil trabajadores trabajan subordinados a grandes bodegas, a cooperativas o a pequeños productores. Aunque realizan negociaciones paritarias con sus empleadores (por ejemplo sobre niveles salariales) en instancias específicas, no tienen representación en la interprofesión y están excluidos del gobierno del sector.

Grandes bodegas, pequeños productores y asalariados poseen recursos diferenciados para defender sus intereses. Las grandes bodegas se encuentran en una posición de dominación sobre los otros dos grupos sociales. Controlan la comercialización y la exportación y son los principales productores tanto en volumen como en valor. No obstante, las grandes bodegas dependen de los pequeños productores quienes proveen la materia prima. La fortaleza de los pequeños productores es la propiedad del viñedo y su debilidad, la naturaleza perecedera del producto: la uva en fresco.

En el marco del “equilibrio de la Champaña” ¿cómo resisten los subordinados? ¿Cómo resisten los dominados? y ¿Cuáles son las formas políticas que asume su resistencia al momento de defender sus intereses?

El objetivo de este trabajo es describir y analizar las formas políticas de resistencia de dos grupos menos dotados en recursos en la vitivinicultura de la Champaña: los pequeños productores y los asalariados. Las resistencias de esos grupos dominados no se despliegan ni en un espacio abstracto ni de modo exclusivo en función de principios ideológicos intemporales. La resistencia es cotidiana y localizada (Scott, 2009). Nuestra hipótesis es que las formas políticas de resistencia poseen una ecología. Es decir, que tienen un ambiente que las vuelve posible, las favorece, las interrumpe, obstaculiza y en cualquier caso, les imprime una forma específica. En esos contextos localizados los dominados resisten en función de recursos provenientes de su

¹ El Estado tiene un lugar en el CIVC en la figura del prefecto de la región. Su rol consiste en refrendar por el poder público que le confiere en Estado las decisiones tomadas por los representantes de las dos corporaciones participantes.

socialización, de las coyunturas y de los ámbitos de intervención y negociación a los que tienen acceso como así también de aquellos de los que están excluidos.

Para examinar esta hipótesis estudiaremos las organizaciones que representan a los pequeños productores y a los asalariados. Los primeros son trabajadores independientes en el sentido estadístico². Sociológicamente se trata de propietarios de tierras y capital. Detentan 85% de las tierras bajo denominación de origen controlado (en adelante, DOC). La estructura de la tenencia de tierras presenta una gran fragmentación. Se trata de parcelas relativamente pequeñas –en promedio, tres hectáreas– cuyo valor es elevado³. Con frecuencia, emplean parte de su familia (además de la propia fuerza de trabajo) y una (muy) pequeña cantidad de asalariados en promedio. Algo más de dos tercios de este grupo produce uva destinada a grandes bodegas o cooperativas; menos de un tercio elabora además su propio vino⁴. Prácticamente todos los pequeños productores son adherentes a la entidad gremial que los nuclea: una corporación patronal denominada sindicato general de pequeños productores (cuya sigla en francés es SGV: *Syndicat Général des Vignerons*). Los asalariados son obreros de la industria o de la agricultura: trabajan para grandes bodegas, cooperativas o pequeños productores. La Confederación General del Trabajo de bodegas y viñedos (*CGT des caves et des vignes*) es la organización gremial que mayoritariamente los representa.

Nuestro propósito es mostrar que en función de los recursos de los que dispone cada uno de los grupos sociales señalados y de los espacios a los que accede, el modo de resistir frente a los dominantes varía. Esta variación no es uniforme sino plural. Dicho de otro modo, los dominados construyen formas políticas de resistencia movilizándolo un doble juego: el de la simulación y el del enfrentamiento. Ambos precisan ser interpretados a partir de, por lo menos, dos perspectivas. La primera corresponde al discurso público; la segunda al discurso producido en el seno del grupo y que se esconde a quienes no pertenecen a él (Scott, 2009).

Acceder a ese “doble discurso” exige la combinación y la comparación de datos provenientes de discursos enunciados de manera abierta y de espacios reservados a un círculo cerrado. Nuestra investigación interroga datos sobre esas dos dimensiones provenientes de pequeños productores y de representantes de los asalariados adherentes a la CGT. Por un lado, sus actividades

2 El Institut National de Statistiques et des Etudes Economiques (INSEE) de Francia define al trabajador independiente a partir del Código de la Seguridad Social. La definición indica que un trabajador independiente o no asalariado se distingue del asalariado por la ausencia de contrato de trabajo y de un lazo de subordinación jurídica permanente en relación con quien formula las ordenes (Cf. <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c1748>).

3 A principios de 2017, el precio promedio de una hectárea dentro de la zona delimitada por la DOC varía según la escala de “crus” (prestigios, características de las tierras, etc.) entre un millón doscientos mil y dos millones de euros (por ejemplo los 12 “grands crus” del departamento de La Marne como la Montagne de Reims o la Côte de blancs). Esto representa los precios promedio más elevados en Francia.

4 La heterogeneidad de ambos sub grupos es fuerte. Entre quienes solo producen uva, la integración en cooperativas o grandes bodegas (fragmentados en función de la bodega a la que le venden) introduce distinciones económicas y sociológicas. Del mismo modo que la cantidad de tierras, los volúmenes de producción y el acceso a mercados extranjeros opera distinciones en el sub grupo de elaboradores de vino.

públicas los llevan a producir un discurso abierto a todos, destinados tanto a dominados como a dominantes. Y, por otro lado, “entre bastidores” los mismos actores producen un discurso “entre iguales” destinado únicamente a los miembros del grupo alejado del juicio de los dominantes. En el caso de los pequeños productores, hemos priorizado un espacio mediático del SGV pero destinado a sus propios miembros. Ese colectivo profesional (Tripier, Dubar, Boussard, 2013; Demazière, Gadéa, 2009) publica una revista desde 1909, año de su creación. En ese caso, el análisis reposa sobre ese discurso mediático producido en un tiempo largo permitiendo así exhumar la construcción y difusión de una retórica profesional (propaganda).

Una etnografía en la intersindical de la CGT, nos introdujo en las instancias centrales de la vida de esa organización: las reuniones del secretariado y de delegados de todas las empresas del sector⁵. Además de entrar en esos espacios reservados a militantes, la etnografía permitió acompañarlos en sus viajes, en cursos de formación y realizar doce entrevistas en profundidad además de un gran número de entrevistas informales.

Para mostrar cuales son los recursos empleados por los grupos sociales estudiados, nuestro trabajo se organiza en dos secciones. La primera aborda los modos de resistencia de los pequeños productores de uvas y de uvas y vinos de Champaña. Analizando el discurso mediático del grupo se describen allí las herramientas de las que ese grupo se dota en su enfrentamiento con los bodegueros. La segunda sección estudia las formas de resistencia política del sindicato de bodegas y viñedos. Se describen primero las posiciones de un conflicto entre los bodegueros y el sindicato. La observación de ese conflicto en la perspectiva de los dominados hace aparecer una paradoja: el sindicato parece adherir a la posición de la dirección de la empresa. Sin embargo, para terminar, al acceder a los espacios sindicales, se vuelve posible un análisis que muestra la instrumentalización de la posición inicial y la resistencia sindical contra los bodegueros.

2. La resistencia de los pequeños productores: ¿plegarse?

Estudiaremos una modalidad particular de la resistencia de los pequeños productores: aquella que elaboran a partir de su discurso mediático. Desde sus orígenes el SGV redacta y difunde una revista corporativa destinada a sus afiliados, los pequeños productores, bajo el título “la Champaña vitícola”. El primer número data del 22 de febrero de 1909. Disponemos entonces de más de un siglo de discursos de comunicación corporativa de un colectivo profesional hacia su base⁶. A partir del análisis de ese material, el objetivo de esta parte será mostrar cómo se elabora una forma de resistencia de un grupo representado y representándose como dominado a través de una retórica singular.

La perspectiva de Scott para pensar las relaciones entre dominantes y dominados se apoya en la distinción entre un “texto escondido” –discurso que hace la crítica de los dominantes y es

5 Hasta la actualidad, asistimos a todas las reuniones oficiales (del secretariado y de delegados) desde septiembre 2015. Su frecuencia es mensual y cada encuentro dura entre tres y cuatro horas. Allí se tomaron grandes cantidades de notas densas sobre los rituales y los intercambios entre delegados.

6 Es necesario destacar la masiva afiliación de los pequeños productores al SGV: según fuentes de esa corporación, 98% de los pequeños productores es miembro y cotiza a la corporación.

elaborado por los dominados a sus espaldas– y el “texto público” – discurso complaciente expresado en presencia de los dominantes– (Scott, 2009).

¿Qué estatuto se le debe acordar al discurso mediático de los pequeños productores expresado en la Champaña vitícola? ¿Se trata de un texto “público” o “escondido”? La dirigencia del colectivo profesional expresa allí un discurso dirigido a sus adherentes y debate temas que animan la vida política y económica del sector. Se puede leer allí discusión que tiene lugar detrás de la “escena pública” del grupo de pequeños productores pero también sus puntos de vista, sus tomas de posición. La editorial, las minutas de asambleas generales, los llamados a manifestar, las tribunas de “expresión libre” y los *dossiers* temáticos manifiestan un “texto escondido” puesto que a pesar de su difusión, allí se expresa el debate interno al grupo. Ese discurso pone en palabras “las prácticas y los subterfugios de poder que no pueden ser revelados públicamente” (Scott, 2009, p. 12). Evidentemente, ese discurso no es clandestino. El primer número del 22 de enero de 1909 evidencia la visibilidad en ese punto ya que los dominantes tienen acceso: “Excepcionalmente y a título de propaganda, en todas las comunas de Champaña, este primer número –editado a 14.000 ejemplares– será distribuido gratuitamente el 22 de enero de 1909, día de la fiesta de los pequeños productores”.

Además, el *médium* elegido –diario en papel de cuatro páginas copiando las maquetas de las gacetas de principios del siglo XX en sus primeros números– ofrece cierta teatralización de la doxa del SGV hacia su base. Hoy, se trata de una revista ampliamente difundida (8.000 ejemplares en formato *newsmagazine* de unas cincuenta páginas) que pretende reunir su base alrededor de un discurso integrador con una visión política y económica difusa. Las “bambalinas” del colectivo se ofrecen a los dominantes sin dejar de proponer a su base un “*prêt-à-penser*” en su escenografía particular (Scott, 2009, p. 25). Luego, si la revista funciona como una arena discursiva privada (escondida) del SGV, otros actores del sector (por ejemplo el CIVC o la UMC) redactan crónicas regulares desde los años 60 (media página en cada número). Entonces, se trata tanto de un “texto escondido” como “público” que “*forma una zona de lucha constante entre dominantes y subordinados sin constituir un muro sólido. La capacidad de los grupos dominantes a imponerse –sin ser nunca total– definiendo lo que pesa en un texto público y lo que queda reservado detrás de la escena es [...] una buena indicación de su poder*” (Scott, 2009, p. 28). Esa revista corporativa representa la arena discursiva de una forma de resistencia de los dominados en el plano de la regulación del reparto económico de la actividad y de la riqueza. Lo que está en juego es la organización de la palabra para federar en lo político un colectivo capaz de mantener y mejorar ese reparto.

Es necesario recordar que las grandes bodegas, a principios del siglo XX, utilizaron la lucha por la delimitación de una zona clasificada como DOC a fin de imponer al conjunto del sector una política y una estrategia (Barrère, 2003). El equilibrio económico de la Champaña resulta de una construcción social en la cual los dominantes imponen a los dominados una segmentación de la actividad: a las grandes bodegas, el producto y su comercialización; a los pequeños productores, el aprovisionamiento en materia prima (uva fresca y jugos). Cada actor debe retirar un ingreso “razonable” de su actividad: de allí que se construya una gestión concertada sobre el precio de la uva y un compromiso sobre la compra/venta de esos productos. Este “equilibrio” es institucionalizado primero en los términos de la DOC (a partir de 1927), en la estructura que

asume la interprofesión del CIVC (a partir de 1941) para evolucionar luego progresivamente. Algunos pequeños productores iniciarán la producción y la comercialización. Esta lenta conversión de pequeños productores fue favorecida por el contexto económico de los “treinta gloriosos” y por el trabajo de las grandes bodegas sobre sus productos, su reputación y la expansión en mercados internacionales. Al compromiso económico que significa esta distribución se agrega una repartición de los mercados: las grandes bodegas se atribuyen el mercado internacional y los pequeños productores primero el local y luego el interno. Así aparece la segmentación del grupo. El conjunto de “textos públicos” y “escondidos” de los dominados se organiza en torno de la lucha y de la negociación de este “interés colectivo de la profesión”.

En los años 90, con la crisis del sector, la trama histórica de la distribución económica se debilita. A lo largo de ese periodo la corporación de pequeños productores despliega sobre sus adherentes una retórica particular: la del *terroir* (Verdier, 2013, 2015). La ocurrencia *terroir* emerge al principio de los años 90. Antes, la publicación propone solo una definición de geógrafo o de ruralista. Esta noción de “suelo” (mas precisamente el conjunto de características geo-mórficas particulares de un territorio) es identificada apenas diez veces en 80 años, entre 1909 y 1989. Los años 90 marcan un viraje en el uso de esta noción pues aparece 138 veces en 10 años (36 veces en 1996 y 49 en 1997). Dirigiéndose a su base, el SGV repite sus mensajes en diversos formatos. El mismo discurso se renueva durante varios números: una nota breve será seguida de un artículo; luego de un *dossier* para volver a una nota breve. Así, un conjunto discursivo pretende organizar el pensamiento de los adherentes al SGV a través de una retórica en torno al *terroir*.

Un nuevo examen de los datos de dos estudios sobre *La Champagne viticole* permite identificar cómo el SGV elabora una forma de resistencia del grupo alrededor del reparto de la riqueza entre los actores del sector. Mostraremos en una primera etapa el modo en el que el grupo de pequeños productores se apropia las herramientas de los dominantes; en una segunda etapa mostraremos el proceso de socialización de los miembros del SGV.

2.1. Apropiarse las herramientas de los dominantes

Los años noventa fueron marcados por el uso de herramientas de comunicación y de marketing reservados hasta entonces a las grandes bodegas: consultorías, auditorías, posicionamiento y mercados. El SGV se los apropia progresivamente (almanaque de los pequeños productores, afiches, campañas de relaciones con los medios y con el público, etc.) y los pone en exergo en su revista. Sin duda se trata de transmitir la idea que el colectivo opera en función del interés de la comunidad. Pero sobre todo se intenta volver legítimas esas herramientas frente a los adherentes.

Vale la pena subrayar que, en Francia, en los años 80, emerge la comunicación bajo el manto de la formación protagonizada por actores que se definen como “expertos” o consultores. Sobre el mercado de trabajo, al final de la década del 80, encontramos un número importante de “consultores en comunicación” provenientes de escuelas de comercio o de formaciones universitarias. Proliferaron así las agencias de comunicación, de marketing, de relaciones con los medios, etc. La publicidad, las técnicas de segmentación de mercados, de posicionamiento de productos, las nociones de “*target*”, etc. aparecen en el sector como herramientas de análisis y de desarrollo de mercados. Solo las empresas con un presupuesto importante destinado a la co-

municación pueden aprovechar esos servicios. El SGV, como otras pequeñas empresas, decidió elaborar una estrategia para financiar esa actividad: una tasa aplicada a cada botella vendida es exigida al pequeño productor para coleccionar los fondos necesarios a una acción colectiva en materia de marketing.

Citemos solo algunos ejemplos a lo largo de la década de los noventa. En septiembre del año 1993, la revista informa a sus adherentes sobre las acciones de comunicación ejecutadas (dos páginas). Es la primera vez que el SGV organiza acciones de relación con la prensa centradas en los pequeños productores (la revista retoma además un artículo publicado en *Le Figaro Madame*⁸). El SGV entiende que el resultado es positivo. Intensifica entonces ese tipo de acción. El SGV inicia la organización anual de encuentros con periodistas. Les propone la degustación de champaña, elegido entre adherentes voluntarios, en el marco de un “concurso” organizado para cada ocasión. Dos meses más tarde, en noviembre 1993, *La Champagne Viticole* le da la palabra a un “consultor en estrategia”. El artículo, titulado “Vincular el producto al consumidor”, trata de la champaña de los pequeños productores y de “una comunicación que trata de establecer las especificidades de los productores pequeños”⁹. También en ese año es difundido el primer afiche de la “champaña de los pequeños productores”, esbozando la propuesta de una marca. En 1995, se comercializa una champaña específica bajo la etiqueta “champaña de la propiedad”, acompañada de un plan de comunicación digno de las grandes bodegas: relación con la prensa y los medios en general, afiches, etc. En 2001, esta etiqueta será transformada en marca: “Champaña de pequeños productores”. En una década apenas y con un esfuerzo de comunicación y de formación intenso la marca se impone. Pero sobre todo, los actores se comprometen en un desarrollo profundo de competencias comerciales.

Hacia fines de 1993, un *dossier* de tres páginas se concentra en el análisis y el discurso de un “consultor en estrategia”. Las cuestiones principales son los productos de consumo en la gran distribución y los productos de lujo “alrededor del trípico: refinamiento, excepción y calidad”¹⁰. Es la primera vez que se presenta el tema del posicionamiento de la gama de productos de modo estructurado en un artículo.

Sin embargo, en febrero de 1992, la situación es alarmante. Un artículo expone las conclusiones de una investigación realizada por una consultora sobre la imagen de los pequeños productores: se trata de malos comerciantes y de productores de baja calidad cuya imagen para los consumidores es muy negativa.

En 1998, el SGV cambia su logo. Aunque parezca anecdótico en la vida de una organización, esa situación permite ilustrar nuestro propósito. El discurso para presentar el nuevo ambiente gráfico¹¹ está forjado por profesionales de la comunicación justificando la elección. (*La Champagne Viticole*, enero de 1998). El SGV entra así en la era de la comunicación utilizando no solo las herramientas de los profesionales sino también su discurso. Internamente, la dirección del

8 Periódico de tirada nacional.

9 *La Champaña vitícola*, noviembre 1993.

10 *La Champaña vitícola*, noviembre de 1993.

11 El logo representa una frisa en sombra sobre la cual aparecen cuatro personajes ejerciendo el trabajo de un pequeño productor: las tareas en la viña, la vendimia, la manipulación de la botella y la degustación.

SGV cambia. El colectivo se dota de nuevas “estructuras” como, en 1994, la creación del “grupo de desarrollo comercial”. Se trata de una comisión interna cuyo objetivo es realizar acciones de auditoría, de posicionamiento y comunicación para la “champaña de pequeños productores”. En abril de ese año, en la página de “actualidad”, un artículo presenta esta iniciativa cuyo título es significativo: “Vino de *terroir* o vino de marketing?” En junio, un segundo artículo insiste acordándole la palabra a la animadora de ese grupo de trabajos. Ella propone diferentes ejes de desarrollo:

- Cliente: acción de sensibilización de los consumidores.
- Retórica de la comercialización y de la diferenciación: noción de *terroir*.
- Posicionamiento de producto: proximidad y autenticidad con un producto de gama intermedia (según la productora interrogada en el artículo la gama baja corresponde a la champaña comercializada en supermercados y la alta gama a las marcas de las grandes bodegas).

Otra comisión, el “Grupo jóvenes”, existente desde hace tiempo en la organización, es particularmente activo durante esta década; su presidente firma numerosos artículos a lo largo del año. Por ejemplo, en 1997, escribe: “*nosotros que hemos tenido la suerte de tener un vino mítico en todo el mundo, en el sentido que la champaña se vincula a representaciones fuertes para cada consumidor, debemos alimentar permanentemente su leyenda con discursos pero debe también prolongar su historia con actos*” (La Champagne Viticole, abril 1997). Más allá de la repetición del mismo mensaje a través del uso de nuevas herramientas, nuevas prácticas, una nueva organización, se trata de acciones que marcan la resistencia del colectivo. Se trata de una forma de reacción organizada, planificada, para transformar la base social del SGV.

El colectivo profesional de pequeños productores envía señales claras a su base: la calidad del vino y de las uvas contribuye a mantener el nivel de la distribución de riquezas que el sector produce y reparte al lado de otros actores, principalmente, las grandes bodegas. Los dominantes, las grandes bodegas, en la década de los 90, acusan un retroceso de ventas en el mercado mundial. Por esa razón, se repliegan hacia el mercado francés en el que hasta entonces se encontraban posicionados los vinos de pequeños productores. La insistencia sobre la “calidad” desplegada por los dominados es por un lado una respuesta a los dominantes. Pero también se trata, por otro lado, de “convertir” a los adherentes del SGV e incitarlos a producir gamas superiores del producto. Esta resistencia se inscribe también en la “negociación” del equilibrio precario del reparto económico en la cual los pequeños productores y las grandes bodegas están comprometidos. Efectivamente, desarrollando un discurso sobre la calidad del producto terminado, el colectivo de pequeños productores se ocupa de desplegar un trabajo de calidad de la materia prima. La retórica de la calidad beneficia a todos los segmentos que componen el grupo de pequeños productores: tanto a aquellos que producen solo uvas y mostos para la venta a las grandes bodegas como a aquellos que controlan el conjunto de la cadena productiva.

2.2. Acciones de formación, de socialización

La década del 90 es también la del desarrollo de acciones de formación destinadas a los adherentes al SGV. En noviembre de 1992, por ejemplo, la revista propone el tema de “la recepción

en los pueblos”. A partir de experiencias de otras zonas vitícolas la idea es retomada por la comisión formación del SGV. Se trata de “animar”, de “formar un grupo sobre temas de la vida en el *terroir*”, de “promover al pueblo”, de “espíritu de recepción” (*La Champagne Viticole*, noviembre 1992).

En abril 1991, el SGV propone a sus adherentes un *dossier* sobre la comercialización. En octubre 1995, la revista propone una “carta estándar comercial” que el pequeño productor puede adaptar y enviar a su clientela. En pocos años, el colectivo profesional hace la apología de las herramientas “clásicas” (pero innovadoras en aquel momento) para atraer clientes y dar a conocer productos. Dichas acciones tienen un objetivo preciso: construir un discurso coherente para los operadores de la Champaña alrededor de valores comunes. En el mismo gesto que la publicidad “mistifica” el producto, el pequeño productor es invitado a utilizar su propio vocabulario, sus imágenes. A esto se agregan las acciones de comunicación de la interprofesión, el CIVC, que la revista retoma con frecuencia como propias. En particular, en 1993, la revista difunde el lanzamiento de una herramienta de comunicación sobre la noción de la marca “Champaña” realizada por la interprofesión (el CIVC). Un *dossier* especial bajo el título “Carnets de Champaña” pretende ser una guía dirigida a los pequeños productores para dotarlos de un vocabulario preciso y volverlos capaces de hablar fluidamente de sus productos.

Esos ejemplos, entre tantos otros durante el periodo, muestran como el SGV por intermedio de su revista, por una parte, difunde un discurso coherente, asociado a una imagen deseada. Mientras que, por otro lado, socializa los pequeños productores a una función hasta poco antes considerada insignificante pero ahora valorizada: la comercialización. Los pequeños productores de champaña no son comerciantes. Se trata entonces de dotarlos de un capital cultural diferente del de la vitivinicultura que controlan perfectamente. Los cambios sociales modificarían la profesión. Luego del periodo de mecanización, entre los años 1960 y 1970, los años 1990 son el teatro de una profunda “alfabetización comercial”. El SGV pretende sostener sus miembros aportándoles nuevas competencias: un capital lingüístico comercial. El consumidor no se “trabaja” como antes: los cambios del sector indican que el consumidor cambia y que el vino deja de ser entendido como “alimento” para ser asociado a la “calidad”. Aparecen así con claridad las premisas del fenómeno de tercerización del sector.

Ese campo de competencias comerciales a integrar acompaña un movimiento transversal sin precedentes que reorienta la vitivinicultura hacia el sector de servicios (Gadrey, 2003). Esto indica una forma de resistencia del grupo: poner en marcha una tentativa por convertir sus miembros en agentes comerciales haciéndoles integrar las nuevas competencias.

Así, la utilización por los dominados (el SGV) de las herramientas, de los estudios y elementos de lenguaje de los dominantes (las grandes bodegas) ampliamente traducidos y transmitidos a la base (los pequeños productores) por la revista tiene el objetivo de operar un cambio social en los adherentes. Si en un primer análisis se puede interpretar esto como una simple operación de *benchmarking* para desarrollar el grupo, un examen más detenido de la retórica muestra que se trata también, en la perspectiva de los dominados, de responder y posicionarse, en el largo plazo, frente a los dominantes.

Resistir es entonces difundir de modo repetido a los adherentes la necesidad de cambiar. Los dominantes, sobre todo orientados a los mercados externos, cambian de dirección e inciden en

los precios internos provocando su caída. Para los dominados esto es un problema condenado con energía en las páginas de la revista. Y contra el cual se llaman a sí mismos a reaccionar. Mejorar la calidad de sus productos es presentado como una necesidad. En particular, el grupo actúa sobre la introducción de nuevos modos de hablar del producto, de representarse al consumidor y de vender. La proliferación del discurso sobre la “calidad”, la comunicación y el marketing esconde su objetivo último: la presión social para introducir un cambio en el grupo profesional.

Si las grandes bodegas venden cada vez más y más lejos asociados a una imagen de lujo es porque sus productos tienen una “calidad” intrínseca mientras que la champaña del pequeño productor es juzgada como mediocre.

Todas las acciones de marketing permitirán una reconstrucción del mercado proponiendo una dicotomía clara en la oferta comercial. Ese juego es lo que contribuye a mantener el reparto económico desde el mercado y la importancia de la DOC defendida por el SGV. Las grandes bodegas se asocian al lujo y se posicionan en el mercado a partir de la marca. Los pequeños productores se asocian al *terroir* y se posicionan como productores de proximidad detentores de un auténtico saber-hacer. Un poco más tarde, también construirán una marca propia: en 2001, la marca colectiva “Champaña de pequeños productores” hace su aparición.

El discurso incita a los pequeños productores a trabajar en términos de “calidad” de sus productos con la intención de inscribirse en la gama intermedia y en consecuencia en un mercado bien identificado con productores reconocidos en el plano nacional gracias a las acciones de comunicación del SGV. Sin embargo, esta retórica sobre la “calidad” no comprende únicamente a quienes venden el producto terminado, es decir quienes elaboran vino y lo venden por su cuenta o en cooperativas. En un artículo de junio 1991, la carta de la calidad del CIVC insiste sobre la necesidad de contar con una materia prima de calidad, de la uva y/o de los jugos que entran en producción o son vendidos a las grandes bodegas. De este modo es el conjunto del colectivo quien es alcanzado por la retórica sobre la “calidad” y no solo quienes producen y comercializan sus vinos.

Respondiendo a una norma de calidad exigida por los dominantes, los dominados redoblan su apuesta jugando un juego comunicacional y de marketing: nueva comisión, reactivación del grupo de pequeños productores jóvenes, captación de nuevos mercados nacionales en base al desarrollo de relaciones con los medios y el público, posicionamiento construido con herramientas de marketing, nuevo lenguaje de comercialización. Se trata de transferir a los miembros las competencias necesarias para resistir por la “competitividad” en el “equilibrio” de la interprofesión. Por último, el colectivo apuesta a la *performatividad* de esta forma de resistencia. El largo proceso que analizamos permite mostrar como, el *decir* de un colectivo, se transforma en el *hacer* para resistir.

3. La resistencia del grupo obrero: ¿bloquear?

La elaboración de formas de resistencia a partir de la noción de “calidad” no es exclusiva de los pequeños productores. Los sindicatos de asalariados, principalmente representantes de la clase obrera, se apropian también de ese argumento de los dominantes para elaborar una estrategia propia de resistencia. Producto de la fragilidad de los colectivos de trabajo, de un menor recurso

a la reivindicación por la huelga, aparecen formas de reivindicar alternativas (Sainsaulieu, 2017). El estudio de nuevas formas políticas de resistencia muestra que las organizaciones obreras se apropian las exigencias de calidad que pesan sobre el producto para frenar iniciativas patronales.

En primer análisis, el hecho invita a concluir que los obreros tienen una falsa consciencia de clase. Sin embargo, avanzar demasiado rápido esta interpretación resulta de un examen parcial: solo tiene en cuenta el discurso público del sindicato sin interpelar lo que los sindicalistas dicen y se dicen en los espacios solo reservados a ellos.

Proponemos una relectura en dos etapas. Primero, analizaremos el incidente ocurrido en el momento en que la dirección de una gran bodega intenta hacer el ensayo de una nueva tecnología en la región: la cosechadora mecánica. El episodio será considerado como caso de ejemplo para analizar un conflicto que no dice su nombre: la toma de posición pública de la Confederación General del Trabajo de bodegas y viñedos, contra el ensayo frente a la iniciativa patronal.

Mostraremos que, de modo paradójico, la cara pública de la resistencia sindical se apoya sobre una posición patronal. Lo cual, sin embargo, no implica la adhesión a la posición de los dominantes. El análisis del discurso sindical recogido etnografía en las reuniones sindicales, pone en evidencia que la adhesión al discurso de la “calidad” es una forma de disimulo para “ganar la batalla”: frenar la introducción de esta tecnología. En el espacio exclusivo de las reuniones de delegados, se pronuncia un discurso opuesto a la dirección de la empresa. Ese discurso manifiesta dos cosas. Primero, oponiéndose a la cosecha mecánica la dirección del grupo obrero no defiende sino muy parcialmente su interés particular. Luego, una pretensión de hegemonía del grupo obrero destinada a dar un sentido general a la oposición, válido para el conjunto de los grupos sociales del sector y de la región.

3.1. El problema inicial: ensayar una cosechadora mecánica en Champaña

En julio 2016, en la última reunión del Comité de Empresa (CE) de una de las bodegas más importantes del sector, la dirección anuncia que realizará “el ensayo de una maquina cosechadora”. Luego, la dirección explica que las condiciones son verdaderamente las de un test. La máquina será utilizada en una pequeña parcela de dos hectáreas, fuera de la zona de DOC para cosechar, únicamente, uvas tintas, etc. Este anuncio interviene inmediatamente antes del periodo de vacaciones de verano. El test esta previsto para la cosecha siguiente, el 20 de septiembre de 2016¹².

El anuncio es hecho de manera anodina. El tema no es indicado en el orden del día de la reunión. Además, la dirección de la empresa anuncia el test en reunión de CE, mientras que el ámbito específico de discusión para la introducción de tecnologías es el Comité de Higiene, Seguridad y Condiciones de Trabajo (CHSCT).

Los sindicalistas, presentes en esta reunión, se inquietan. Sin embargo, los delegados brindan respuestas con dificultad: entienden que la situación es delicada, pero se encuentran atrapados por la temporalidad del anuncio y del test. El clima está más asociado a las licencias de verano

12 En Francia, esa fecha coincide con el inicio anual de actividades profesionales, inmediatamente después de las vacaciones de verano.

que a un llamado a la lucha en un periodo del año en el que las actividades laborales cesan.

La desconfianza sindical contrasta con las expectativas de otros grupos del sector, en particular, las entidades que nuclean a los pequeños productores (el SGV) y a las grandes bodegas (UMC) en la interprofesión (el CIVC). Ya en 2013, los primeros manifestaron su interés por la cosechadora. El SGV informó que avances tecnológicos significativos habían sido obtenidos en una máquina compatible con las exigencias del protocolo de la zona de apelación de origen. En 2016, una de las mayores bodegas toma la iniciativa e invita al conjunto de la interprofesión a asistir al ensayo de la máquina.

El interés de la interprofesión por la cosechadora es claro. Esas máquinas trabajan rápido y de modo sostenido; aseguran que la madurez de las uvas sea homogénea; eliminan los costos salariales y en particular las cotizaciones sociales de un número importante de trabajadores estacionales en período de cosecha¹³.

Este interés está confirmado en otras regiones vitícolas¹⁴. En Francia, la cosecha manual es una técnica relativamente poco utilizada (sólo el 30%). Si todavía algunos productores utilizan esta técnica tradicional, ello se debe a dos razones. Primero, todas las parcelas no son igualmente aptas para la introducción de una máquina cosechadora. Esas parcelas pueden ser accidentadas, ciertos viñedos no están preparados o se encuentran en lugares de difícil acceso. Luego, en dos regiones vitivinícolas, Beaujolais y Champaña, el valor del producto sugiere la aplicación de controles estrictos y precisos al momento de la cosecha. Además, en esas regiones, los protocolos que organizan la DOC estipulan condiciones de cosecha en las cuales, por el momento, el trabajo humano no ha podido ser reemplazado.

Todo ello hace que, en Champaña, la introducción de esta tecnología es estudiada de cerca por las entidades del sector, inclusive cuando el ensayo está previsto fuera de la zona de DOC¹⁵. Sin embargo, el protocolo de la DOC no se pronuncia *stricto sensu* sobre las características manuales o mecánicas de la cosecha. El protocolo preconiza que el productor, para respetar la DOC, debe cosechar el racimo de uva entero, es decir la uva y las partes verdes. Mas precisamente, el decreto 2010-1441 del 22 de noviembre 2010 relativo al protocolo de la DOC estipula que “*todo medio que no permita la cosecha de racimos de uva enteros está prohibido*”. Las cosechadoras mecánicas no respetan ese protocolo. Únicamente la cosecha manual permite, por el momento, obtener ese resultado.

Haciendo saber entonces que un test podría, *in fine*, poner en peligro la “calidad” del producto, la CGT inicia la *batalla contra la cosechadora mecánica*. Por ello el sindicato manifiesta su incondicional adhesión a la búsqueda de la “calidad”, en coincidencia con las orientaciones de la dirección de la empresa.

13 En esta zona, en cada cosecha, son contratados entre 90.000 y 100.000 trabajadores para esa tarea.

14 La cosechadora mecánica fue adoptada en prácticamente todas las regiones vitícolas francesas durante los años 1980.

15 La denominación de origen controlado Champaña es la primera protección de ese tipo en la historia de la vitivinicultura francesa (Wolikow, 2011).

3.2. Defender la calidad: ¿adherir a la patronal o contraatacar?

Frente a la iniciativa patronal la CGT moviliza un solo argumento: defender la “calidad” del producto. El argumento es consensual. ¿Quién podría pronunciarse desfavorablemente? La dirección, de ningún modo. En la búsqueda de estrategias de resistencia parecería que los argumentos patronales y sindicales coinciden.

Muy rápidamente, los sindicalistas exploran las dimensiones de la “calidad” del producto. La primera es la elaboración de conocimientos técnicos sobre la máquina y las consecuencias sobre la “calidad”. El secretario general del sindicato se encarga de exponer luego las conclusiones a los medios de comunicación locales y hace un llamado a los dirigentes de la rama y del grupo (incluido su presidente director general) subrayando los problemas que provoca la cosechadora. La CGT se concentra igualmente sobre las instancias representativas del personal como el CE y el CHSCT, donde el sindicato tiene derecho a ocupar un lugar, a ser consultado y a manifestar sus puntos de vista. Para terminar, la CGT no deja de informar al personal de la empresa por intermedio de la distribución de volantes a la entrada y salida de los trabajadores del establecimiento.

La forma de la resistencia sindical es atípica (Sainsaulieu, 2017). Se apoya sobre el conocimiento del modo operatorio de la máquina de cosechar. Un grupo de delegados identifica los factores que degradan la “calidad” de los vinos. Las conclusiones indican que la máquina provista de “batidores” o de barras laterales procede golpeando o sacudiendo la vid de tal modo que los racimos dejan caer las uvas. Los granos caen en una alfombra transportadora que las conduce a un depósito hasta que son transferidas a la bodega. En el curso de la operación la aparición de jugos es inevitable. Además de la pérdida o la modificación de aromas, esto acelera procesos químicos sin control estricto (en particular la oxidación de mostos, maceraciones y fermentaciones descontroladas). Según los casos, esos jugos, en contacto con el hollejo de la uva corren riesgo de colorear los vinos mientras que, como sabemos, aquí se trata de la producción de vinos esencialmente blancos¹⁶. Por último, el empleo de una máquina aporta elementos extraños a la producción. Hojas, raquis, etc. deben ser separados al momento de la entrada en producción. Racimos en malas condiciones de salud o que no poseen el grado de madurez juzgado suficiente no pueden ser identificados y separados desde la cosecha, exigiendo un trabajo suplementario de selección en la bodega. La CGT identifica entonces los elementos principales para invertir el sentido de la noción de “calidad”. En función de ello, invita a la dirección a abandonar el test.

A ese examen técnico le siguen acciones asociadas al repertorio clásico del sindicalismo (Giraud, 2006 y 2009; Lallement, 2008). La CGT informa al personal de la empresa sobre la iniciativa patronal y contribuye a abrir un debate entre los obreros en torno a la introducción de la cosechadora mecánica en la región. Los delegados CGT distribuyen volantes poco antes del ensayo en los cuales cuestionan los resultados “poco cualitativos de la producción y la imagen” que ello difunde.

Paralelamente, los sindicalistas actúan en las instancias de administración de la empresa en

16 Una de las características de la champaña es la fabricación de vinos blancos a partir de uvas tintas.

las que se encuentran presentes (Béroud, 2013). En particular, en el CHSCT. Allí, los delegados asumen un rol ambiguo: avanzan la crítica de la “calidad” de los vinos obtenidos con la máquina e introducen un plazo de reflexión que la dirección no esperaba y que se encuentra legalmente obligada a respetar. En el primer CHSCT del año, los representantes CGT solicitan a la empresa una serie de condiciones antes de realizar el ensayo. Concretamente, piden que se nombre un experto en nuevas tecnologías y se convoque a una nueva reunión de CHSCT con carácter extraordinario destinada al tratamiento exclusivo del tema de la máquina de cosechar. Los delegados intentan así jugar por una parte con el conocimiento preciso de los resortes institucionales de la “democracia de empresa” y por otro, con el tiempo, solicitando la intervención exterior de un experto que no podrán ofrecer su respuesta antes de la fecha prevista para el test. Esta orientación parece funcionar bien pues el día de la reunión del CHSCT extraordinario los sindicalistas declaran que la empresa los pone en una situación “insostenible”: nunca les ha provisto información suficiente para que se pronuncien favorable o desfavorablemente sobre el tema. Argumentan y afirman en la reunión: “no es que no queramos [pronunciarnos], es que no podemos”. Esta situación pone el problema en evidencia delante de la inspección del trabajo.

Los sindicalistas logran mostrar que, en el procedimiento de consultación previsto por ley, la empresa introdujo un “vicio de forma”. El tema no fue indicado en el orden del día de la convocatoria a la reunión y “trabó” la posición sindical, impidiéndoles a los delegados pronunciarse sobre un asunto de consulta obligatoria.

Por supuesto, la dirección no espera del sindicato más que una opinión. Las instancias de la “democracia en empresa” son consultativas. No obligan al empleador a aplicar las conclusiones de las discusiones entre los “partenaires sociales” (Béroud y Yon, 2014). Sin embargo, la consulta es obligatoria. Aun en un contexto desfavorable para el sindicato, mostrar públicamente que las condiciones de un ensayo plantean problemas (de “calidad”, de asimetría de la información sobre tecnologías, etc.) representa una primera victoria, parcial por cierto, para la CGT. Otras acciones son entonces necesarias según los militantes.

En el plano público, el sindicato cuenta con otros tres recursos. Primero, la CGT, de manera pedagógica, se dirige a los cuadros superiores de la empresa y del grupo al que ella pertenece, para interpelarlos sobre los problemas de “calidad” que podría provocar la utilización de la máquina de cosechar. Luego, dirigiéndose a la prensa, la CGT manifiesta que la reputación, la imagen de un vino de élite y el conjunto de la región corre el riesgo de degradarse. La CGT interpela: “¿cuál es la imagen de “tradición” que se desprende de un espacio vacío de seres humanos donde no se ven más que máquinas?” “¿Cómo se vuelve compatible el empleo intensivo de la máquina cosechadora con la nominación por UNESCO de los “Viñedos, Grandes Casas y bodegas de Champaña” al rango de Patrimonio Mundial de la Humanidad¹⁷?” Finalmente, a nivel local, donde el ensayo debería llevarse a cabo, los sindicalistas dejan entender a los ejecutivos de la dirección que las bases sindicales estarán presentes el día del test: la intención es perturbarlo e impedirlo. La precaución de informar a la dirección es por lo menos curiosa. El anuncio permite a la empresa anticipar los movimientos del sindicato.

17 El 4 de julio 2015, los miembros del Comité del Patrimonio mundial reunido en Bonn, Alemania dieron un voto favorable para la inscripción del viñedo, las grandes casas y las bodegas de champaña en el patrimonio mundial de UNESCO en la categoría de « paisaje cultural ».

La víspera del ensayo, la empresa decide abandonarlo: anuncia que las condiciones de seguridad no se encuentran reunidas para garantizar la calma durante el test.

El abandono ¿es resultado de la acción de la CGT? Es probable pero no podemos afirmarlo. La CGT se atribuye la victoria de un combate que, hasta ese momento, no lleva ese nombre. Responsables sindicales confían a la prensa, bajo un tono mesurado, *“hemos ganado una batalla pero no la guerra; no sabemos cuándo el asunto volverá a ser de actualidad”*.

Movilizando diferentes recursos ¿el sindicato privilegió una estrategia de bloqueo? En efecto la CGT obstruyó el ensayo. Pero lo que interesa aquí no son los resultados sino los recursos empleados en la lucha y el modo de producirla.

Primero, por la adhesión de la CGT al argumento patronal de la “calidad”. El análisis muestra que los sindicalistas están convencidos de la importancia que tiene defender la “calidad” del producto, y tanto más cuanto que parece difundir un aura de prestigio y de elitismo. Que los asalariados contribuyan a producir un vino mediocre es un argumento que choca a los delegados¹⁸. En ese sentido, la CGT defiende un punto de vista de lo que debe ser el producto y de modo general, la profesión. De allí los asalariados retiran un reconocimiento social potente ya que el producto es valorado por la sociedad que consume champaña como un bien exclusivo, de élite: por la prácticas a las que se lo asocia, es capaz de conferir una forma de distinción (Bourdieu, 1979). La dignidad pretendida de aquellos que producen champaña no sería la de quienes fabrican otros vinos efervescentes.

Además del orgullo profesional vinculado a la fabricación de un vino de prestigio la adhesión al discurso de la “calidad” es una ocasión para oponerse a la dirección de la empresa a “bajo costo”. El desvío de la lucha hacia la “calidad”, permite una economía de la resistencia. Sobre todo, en una situación en la que el tiempo juega contra la CGT. Ejerciendo una forma de resistencia que parece no oponerse a los dominantes sino, al contrario, acercárseles para recordar un criterio al cual deberían adherir, la CGT evita un conflicto frontal. Delante de los patrones se trata también de una economía de reflexión: la CGT no critica las razones que hacen que la máquina de cosechar plantee un problema a los asalariados que representa. La “calidad” es un problema para el sector. Así, la CGT reinterpreta el argumento de los dominantes sobre la “calidad”.

No hay enfrentamiento directo entonces. El estudio de los aspectos técnicos del proceso de producción donde interviene la cosechadora pone en evidencia las inconsistencias de la iniciativa empresaria. Las acciones en las instancias internas de la empresa muestra la oposición sindical al test sin abrir un conflicto. El llamado de atención a los altos mandos se limita a informar y a petionar, no a confrontar. Anunciar una movilización de la base sindical al momento del ensayo reafirma la posición de la CGT y evita el conflicto. Al señalar el tema de la “calidad”, se trata de entorpecer la estrategia empresaria sin oponerse. Se trata de bloquear a la dirección si-

18 En entrevista, un responsable sindical nos explicaba que « alguien que paga unos 30 euros ‘la lata’ para la fiesta de 15 de la hija ¡no admite que cuando la descorche eso haga psh-hhhh... o que la etiqueta tenga un pliegue o que haya un deposito en el fondo de la botella, o cualquier otro defecto! ». Entrevista con un delegado de la intersindical CGT bodegas y viñedos. Octubre 2016.

mulando. Lo que estructura la forma de resistencia sindical no es la dimensión económica de la lucha, es su naturaleza estrictamente política. El sindicato actúa una “*performance*” de disimulo (Scott, 2009). El disimulo es la forma política que asume la resistencia de la CGT en esta etapa.

¿De qué modo esta forma política de resistencia que es el disimulo fue construido? ¿Cuál es el interés de adoptar esta estrategia?

3.3. Resistir en silencio: de la simulación a la autonomía política

¿Cómo se elabora la simulación? Si ella es eso que aparece en la superficie de una forma política, ¿cuál es el fondo? El examen del discurso público de la CGT y de los intercambios entre dirección de empresa y sindicato nos obligó a concluir que los sindicalistas adhieren a la cuestión de la “calidad”. Sin embargo, esa constatación no autoriza a afirmar que los sindicalistas no manifiestan ningún otro discurso diferente: que no haya enfrentamiento franco con la dirección no significa consentir, quien “calla” no necesariamente “otorga”.

Trataremos de mostrar como los delegados sindicales elaboran un discurso de resistencia “en sordina”. O un “texto escondido”, para decirlo como Scott, que los sindicalistas no pronuncian en los espacios de discusión con la dirección de la empresa. Ese “texto escondido” permite entender mejor la emergencia de una estrategia política de resistencia autónoma.

Ese discurso “en sordina”, que los sindicalistas manifiestan en lugares que les son reservados, en sus reuniones de trabajo internas, en conversaciones entre militantes, etc. está, por lo menos parcialmente, en contradicción con el discurso de la dirección de la empresa.

Lejos de los empleadores, en reuniones de secretariado o en asamblea de delegados, los sindicalistas exponen, a propósito del ensayo de la máquina cosechadora, un discurso que se apoya en la cuestión de la “calidad” de los vinos.

En esos espacios, los delegados enuncian discursos relativamente libres. Los encuentros organizados con regularidad por el sindicato son de dos tipos¹⁹. En las reuniones de delegados de la intersindical de la Champaña se reúnen mensualmente para trabajar unos cuarenta delegados de empresas pertenecientes principalmente a las grandes bodegas y cooperativas.

Esas reuniones están preparadas por un grupo reducido de delegados –entre ocho y diez–: se trata de las reuniones del secretariado. El secretario general y su adjunto preparan el orden del día y los temas son analizados por el pequeño grupo. La reunión en secretariado elabora los temas debatidos luego en la reunión de delegados, el “bureau”. Esas reuniones no están abiertas más que a los delegados: en ese “entre sí” el discurso es poco controlado por los militantes o, en todo caso, las restricciones en el uso de la palabra no son aquellas que imponen las direcciones de empresas²⁰. Los delegados construyeron las respuestas a dar frente a la dirección en

19 Se trata, precisamente, de reuniones de una intersindical. Dos veces al mes, allí se reúnen todos los sindicatos adherentes a la CGT de las bodegas y viñedos organizados en las localidades de Aÿ – Epernay y de Reims.

20 No ignoramos que en esa situación son otras restricciones las que operan. No las analizaremos aquí para concentrarnos sobre lo que el “entre sí” de las reuniones sindicales hace emerger.

estos espacios, ya sea sobre la cosechadora mecánica o sobre otros temas. Durante el trabajo etnográfico no se constató ninguna adhesión de los delegados sindicales al discurso de la dirección de la empresa o de las entidades patronales.

La crítica a la maquina cosechadora apuntó en ciertas oportunidades a las características de los vinos producidos con esta tecnología. Sin embargo, ese propósito no es más que un punto de pasaje, un inicio del debate: la cosecha mecánica *“es el árbol que esconde al bosque, la punta del iceberg”*, dicen los delegados. Cuando el tema es abordado en reunión de *“bureau”*, un delegado se expresa diciendo: *“va a ser un ensayo fuera de la zona de denominación de origen controlado; dicho esto... esto cuestiona todos los códigos de la Champaña, entre otras cosas, en el plano cualitativo”*. Los delegados actualizan una visión distinta de la que observamos hasta ahora y que fuera dirigida a la dirección de la empresa a propósito de las consecuencias del ensayo.

El fondo del debate sindical se despliega sobre tres aspectos imbricados: el debilitamiento de la interprofesión, la ruptura del *“equilibrio de la Champaña”* entre grandes bodegas y pequeños productores y la posibilidad de no aprovisionarse en la zona de DOC.

Esos son los elementos que estructuran una crítica que no tiene ningún punto de convergencia con las entidades patronales. Los delegados sindicales entienden que el abandono del marco regulatorio existente es peligroso para los asalariados, pero además, para los pequeños productores y para el conjunto de la región.

Sobre el debilitamiento de la interprofesión (CIVC), los argumentos de los delegados subrayan su pérdida de peso (así como la debilidad de la entidad patronal que nuclea a las grandes bodegas, la UMC). Ponen en relación ese debilitamiento institucional con el desmantelamiento del protocolo de DOC. Un delegado lo manifiesta así: *“Lo que me preocupa mucho es que, ellos, quieren salir de... ¡todo lo que es CIVC es decir, la interprofesión, los jode! ¡Todo lo que tiene que ver con la denominación de origen les rompe las pelotas! Lo que quieren es ¡ser libres! Y como me lo dijo el presidente de la rama [...] ‘nosotros no vendemos champaña, ¡vendemos una marca’!. A partir de ahí, entendí todo. Y cuando dicen ‘en la profesión estamos nosotros y los otros’, ¡eso quiere decir lo que quiere decir! [...] “Son estructuras que limitan: ¿por qué no se irían de la UMC, del CIVC?”*. La introducción de una cosechadora mecánica pone en evidencia el riesgo de la desregulación del sector. Primero por el desmantelamiento de las instituciones que lo gobiernan. Los delegados consideran esa situación como un peligro *“para la champaña [...] para el equilibrio económico de la profesión [...] todo el mundo vive de la profesión: los viñateros, los pequeños productores, las cooperativas, las grandes bodegas, sobre un sistema de equilibrio”*. Sin embargo, la desestabilización de las instituciones que gobiernan el sector no es una condición suficiente para romper el *“equilibrio de la champaña”*. Esa relación estaría garantizada por las características estructurales de los grupos sociales (pequeños productores propietarios de la tierra y los viñedos) en el marco de un protocolo de DOC. La Champaña es un sector vitivinícola inscripto en una zona protegida, la *“apelación Champaña”*. Sin embargo, para los delegados ese argumento carece de valor.

Esos delegados entienden que la cosecha mecánica amenaza precisamente el marco de protección del producto y de las configuraciones sociales que se derivan de él. La maquina cosechadora permite dejar de lado las exigencias del protocolo de *“la apelación Champaña”*. Su introducción amenaza la continuidad del protocolo de la DOC. El argumento de los delegados

reintroduce en el juego social a los pequeños productores y los cuestiona por entender que tienen *“una visión muy corta del asunto”*: *“si mañana utilizamos la maquina cosechadora, y ahí está el problema, hay que pensar bien... y los pequeños productores no lo hacen. Ven el momento actual, el ‘hoy’, ven el problema de la vendimia, pero no que si mañana trabajan con la máquina cosechadora destruyen el DOC. [...] El protocolo queda destruido”*.

Otro delegado aborda la cuestión bajo el ángulo de la evolución de precios de las uvas bajo la hipótesis de la introducción de la cosecha mecánica. En la medida en que no se calcula más el peso de las partes verdes, la unidad de medida cesa de ser el kilo y pasa a ser el hectolitro. Esa modificación contiene un riesgo importante: *“eso quiere decir que los 6-7 euros [por kilo de uva]... no tienen la misma base... y les puedo decir que ahí donde se calcula al hectolitro, el precio del kilo de uva se desploma. Hablo del precio a valor igual. Entonces lo que se desploma también es el precio de la tierra”*. Las consecuencias del abandono del protocolo de la DOC pesa antes que nadie sobre los pequeños productores y sobre la región. La DOC perdería toda significación.

Queda claro que el área de protección y las instituciones de gobierno y regulación son tecnologías sociales difícilmente compatibles con la integración de la maquina cosechadora al proceso de producción. Esta tecnología es interesante para las grandes bodegas porque permite redefinir las exigencias del protocolo de la DOC. Y porque abre la posibilidad de cuestionar cómo proteger la apelación (como lo desea la CGT) o cómo reformularla. Es a esta última tentativa que la CGT se opone. Paradójicamente, la lucha alrededor de la “calidad” del vino no es más que una manera de disimular un combate por la conservación de las regulaciones políticas del sector.

La desestabilización de la zona de delimitación de origen lleva a los delegados a plantear un tercer problema de fondo. La desestabilización del protocolo de la DOC está asociada a una herramienta política patronal que vuelve posible la aplicación de normas que escapan al control de los grupos sociales del sector y de la región Champaña: la norma europea. Un militante expresa su preocupación en estos términos: *“una situación complementaria que nos preocupa es el ‘fuera de apelación’ que viene de Europa [Unión Europea]. Es decir que hoy se puede plantar vid por todas partes, sin denominación de origen [...] Si mañana todo eso [las regulaciones impuestas por la DOC] explota... Miren la empresa X (gran bodega): ¡compraron terrenos en el norte, incluso en Inglaterra!, ¡porque saben muy bien que mañana podrían ir a plantar por todas partes! [...] Si la interprofesión es capaz de destruir la denominación de origen controlado, quiere decir que se podrá ir a buscar uvas en cualquier parte, no solo aquí. Hay que ser conscientes que en las bodegas en las que trabajamos, vendemos marcas, no champaña. Es completamente distinto” [...] Dicho esto, si mañana quieren ir a invertir en otra parte, irán a invertir en otro lado y dejarán un desierto en Champaña”*. Este argumento muestra que los delegados están convencidos que esta producción, considerada como muy prestigiosa por su implantación específica y su carácter local sería, potencialmente, deslocalizable.

4. Conclusiones

El examen de las formas de resistencia política de los grupos dominados –pequeños productores y asalariados- muestra los recursos sociales a los que cada grupo puede acceder para luchar.

La forma política de resistencia de la corporación de pequeños productores, el SGV, consiste en

adoptar las “armas” del enemigo, las grandes bodegas, al resignificar la noción de “calidad” y provocar una mutación profunda de su base social a lo largo de casi treinta años.

Su forma específica de resistencia consiste en jugar mejor el juego del enemigo. Se trata de competir dotándose de más y de mejores recursos en un marco de reglas que no es objeto de cuestionamientos. Se trata de mejorar la capacidad de la corporación para captar el excedente económico en el reparto organizado por el “equilibrio de la Champaña”.

Para los delegados de la CGT, la “calidad” también es el vector privilegiado del que se apropian para redefinirlo. Pero lo hacen de modo particular. Se trata de una verdadera práctica de la insubordinación (Scott, 2013). Hasta tal punto que logran transformar la noción en herramienta política para hacer retroceder la dirección de una de las principales empresas del sector.

Esta forma de resistencia política sindical no se sostiene por sí misma. Su eficacia no se encuentra tanto en lo que manifiesta sino en lo que calla. La práctica del disimulo se apoya en una base sólida: la construcción intelectual y política de un objetivo que afecta al colectivo. Lo reúne, lo moviliza y lo sobrepasa.

Los argumentos que sostienen la lucha apuntan a reafirmar que la política es el recurso de administración de los intercambios entre los actores sociales del sector. La maquina cosechadora es la figura que encarna la posibilidad de desestabilizar las reglas de juego. Ella vuelve pensable la substitución de instituciones que nutren el “equilibrio de la Champaña” por reglas de mercado. Esta amenaza sugiere una profunda desregulación del sector. Con consecuencias que los delegados presumen como graves no solo para los asalariados que representan sino también para los pequeños productores y para la economía de la región. La introducción de reglas de juego basadas exclusivamente en el mercado deja entrever la deslocalización de la fabricación de un vino que toma su nombre del terruño al que está asociado desde su creación. De modo sorprendente, la sombra de la mundialización y de las deslocalizaciones / relocalizaciones planea sobre las luchas por la defensa de una DOC y del “equilibrio de la Champaña”.

Bibliografía

- Béroud S. (2013). Perspectives critiques sur la participation dans le monde du travail : éléments de repérage et de discussion, *Participations* 2013/1 (N° 5), p. 5-32. DOI 10.3917/parti.005.0005
- Béroud S., Yon K. (2014). Représenter les salariés dans l'entreprise après la loi du 20 août 2008. Sur les limites de la « démocratie sociale », *Politiques de communication* 1 (N° 2), p. 51-78.
- Bourdieu P. (1979). *La distinction. Critique sociale du jugement*. Paris, les Editions du Minuit.
- Demazière, D. & Gadéa, C. (2009). Sociologie des groupes professionnels: Acquis récents et nouveaux défis. Paris: La Découverte.
- Gadrey, J. (2003). *Socio-économie des services*. Paris, La Découverte.
- Giraud B; (2006). Au-delà du déclin. Difficultés, rationalisation et réinvention du recours à la grève dans les stratégies confédérales des syndicats. *Revue française de science politique*, vol. 56,(6), 943-968. Doi :10.3917/rfsp.566.0943.
- Giraud B. (2009). Des conflits du travail à la sociologie des mobilisations : les apports d'un décloisonnement empirique et théorique. *Politix*, 86,(2), 13-29. Doi :10.3917/pox.086.0013.
- Lallement M. (2008). *Sociologie des relations professionnelles*. La Découverte, coll. « Repères ».
- Sainsaulieu I. (2017). *Conflits et résistances au travail*. Paris, Presses de Sciences Po.
- Scott C. J. (2009). *La Domination et les arts de la résistance. Fragments d'un discours subalterne*. éd. Amsterdam.
- Scott C. J. (2013). *Petit éloge de l'anarchisme*. Paris, Lux éditeur, Coll. Instinct de liberté.
- Tripier P., Dubar C., Boussard V. (2013). *Sociologie des professions*. Paris, Armand Colin, coll. « Collection U ».
- Verdier B. (2015). « La rhétorique du terroir au service d'une organisation professionnelle : réification de l'idéal collectif d'antan du SGV » in Wine and Law program, Wine Law in context, working papers, [En ligne] (consulté le 6 avril 2017) http://www.wine-law.org/wa_files/7-benoit%20verdier%20séminaire%202.2014.pdf
- Verdier B. (2013). Construction d'une rhétorique professionnelle : La notion de « Terroir » dans la Champagne Viticole de 1909 à 2010. in *La construction des territoires du Champagne : 1811-1911-2011* Wolikow S. (Dir). Dijon, Éd. universitaires de Dijon, p. 303-315.
- Wolikow C. (2011). Les batailles juridiques du Champagne (1920-1940). In Wolikow S. et Jacquet O. (Dir.) *Territoires et terroirs du vin du XVIII^{ème} au XXI^{ème} siècles. Approche internationale d'une construction historique*. Dijon, Editions universitaires de Dijon.
- Wolikow S. (2013). La formation de la champagne viticole du XIX^è au XXI^è siècle : la construction d'un territoire singulier. in *La construction des territoires du Champagne : 1811-1911-2011* Wolikow S. (Dir). Dijon, Éd. universitaires de Dijon, p. 9-26



— R E V I S T A —
**ESTUDIOS SOCIALES
CONTEMPORÁNEOS**

ISSN 1850-6747

Artículos Libres



REVISTA
**ESTUDIOS SOCIALES
CONTEMPORÁNEOS**

ISSN 1850-6747

Competencia salarial desleal y el (Re)Diseño de la globalización¹

Disloyal wage competition and the (Re)Design of globalization

Guillermo Celso Oglietti

Centro de Estudios del Trabajo - Ministerio del Trabajo Ecuador
goglietti@gmail.com

Enviado: 03/05/2016 - Aceptado: 22/05/2017

¹ Investigación realizada dentro del marco del proyecto PROMETEO de SENESCYT, Ecuador y el apoyo del Centro Estratégico Latinoamericano de Geopolítica CELAG.

“

Guillermo Celso Oglietti :“Competencia salarial desleal y el (Re)Diseño de la globalización” en Revista de Estudios Sociales Contemporáneos n° 16, IMESC-IDEHESI/Conicet, Universidad Nacional De Cuyo, 2017, pp. 153-169

Resumen

Se propone que el diseño actual de la globalización, basado en un solo principio, el del comercio libre, ha generado una competencia salarial desleal a escala internacional que atenta contra el bienestar de los trabajadores y tiene graves consecuencias sobre la capacidad de la economía global para generar empleo, inversión y crecimiento. La globalización ha sido asimétrica, porque se ha globalizado la capacidad de las empresas para eludir las cargas salariales y regulatorias, al permitirles abastecer al mercado mundial desde cualquier lugar del planeta donde estas les resulten más ventajosas, sin que se haya globalizado la capacidad de las agencias reguladoras del empleo ministerios de trabajo para regular el empleo y el salario, o de los sindicatos para presionar a favor de los trabajadores. Se argumenta además, porqué la OIT no contribuye, ni podría contribuir a evitar este problema global. Es necesario, por tanto, cambiar el diseño institucional de la globalización para evitar la competencia salarial desleal. Las alternativas pasan por rediseñar los tratados comerciales incluyendo instituciones rectoras del trabajo asociadas a los tratados comerciales que sean vinculantes, por incorporar a los trabajadores y el diálogo tripartito en las negociaciones de los acuerdos comerciales y por construir un sistema arancelario móvil que penalice la competencia desleal salarial.

Palabras Clave: Globalización, OIT, diseño institucional, competencia salarial desleal, dumping social

Abstract

The actual design of globalization, based on a single principle, free trade, has led to unfair wage international competition that threatens workers welfare and has serious implications, damaging the ability of the global economy to generate employment, investment and growth. Globalization has been asymmetric. It globalized the ability of companies to avoid wage and regulatory burdens by allowing them to supply the world market from anywhere in the world where these were most advantageous, without generating a reciprocal globalization in the capacity of regulatory agencies to regulate employment and wages, or unions to press for workers rights. It is further argued, why the ILO does not help, nor could help to prevent this global problem. It is absolutely necessary, therefore, to change the institutional design of globalization to avoid unfair wage competition. The alternatives consists in redesigning trade agreements, so to include binding regulatory institutions of employment and wages associated with trade agreements, to incorporate workers and tripartite dialogue in the process of negotiating trade agreements and to build a mobile tariff system that penalizes unfair wage competition.

Keywords: Globalization, ILO, institutional design, unfair wage competition, social dumping

1. Competencia salarial desleal y el (Re)Diseño de la globalización

Por globalización se entiende al proceso histórico de integración mundial, que ha convertido al mundo en un espacio más interconectado. La primera globalización fue la de la expansión de los humanos por el globo y tuvo como punto de partida África, la cuna de la humanidad. La segunda globalización fue sin duda, la invasión de occidente al continente americano y asiático, de graves consecuencias para nuestro continente, y la tercera, podría dividirse en dos etapas, la revolución industrial y la revolución científico técnica que estamos que actualmente estamos viviendo. La globalización actual posiblemente comenzó a fines del siglo XIX con la revolución industrial y el abaratamiento de los costos de transporte, pero se acelera a medida que se profundiza la revolución científico-técnica y adquiere características igualmente disruptivas desde mediados de los 70s cuando el modelo actual de globalización estimula la expansión y concentración de empresas transnacionales y se produce un crecimiento sin parangón de la financiarización de la economía (Medialdea García y Sanabria Martín 2013). El aspecto característico de una globalización es la experiencia disruptiva y transformadora del proceso y esta última etapa de globalización neoliberal y financiera lo es, como lo demuestra el fuerte crecimiento del sector financiero en la economía global. Los préstamos bancarios internacionales netos pasaron desde representar el 6.2% del PIB mundial en 1984 al 31.5% en 2010, los mercados de valores accionarios multiplicaron por 6 su volumen y por 3 la capitalización entre 1997 y 2007. Entre 1986 y 2004 el PIB global se triplica pero el mercado internacional de divisas se multiplica por 9, las emisiones de títulos internacionales por 8 y el de productos derivados por 90 (Medialdea García y Sanabria Martín 2013). En efecto, la etapa actual, que se denomina globalización neoliberal, está generando grandes transformaciones en nuestras sociedades (Ferrer 1996, Serrano 2015, Bresser Pereira 2010). Esta globalización comparte con las anteriores el hecho de que avanzó caóticamente, sin más diseño que un principio, el del libre comercio (Galbraith 2002, Stiglitz 2002). Y de este caos han nacido grandes desbalances globales, uno de los cuales es la inequidad, que no ha cesado de aumentar desde mediados de los 70s, y la pérdida gradual de capacidad de demanda global, explicada por el desplome del poder adquisitivo del salario.

El diseño institucional de la globalización ha generado este desbalance global, porque desencadenó a escala global una competencia salarial desleal. Con el modelo de economías más cerradas de la postguerra, tanto los trabajadores como las agencias reguladoras del gobierno (ministerios del trabajo) tenían más capacidad para establecer los salarios en niveles compatibles con el interés común y la voluntad democrática de las mayorías. Incluso en los países en los que el poder sindical era débil, los trabajadores influían sobre las decisiones y orientaciones políticas a través del voto. Así fue como, en general, todos los países consiguieron que los ministerios del trabajo representasen, al menos mínimamente, los intereses de los trabajadores (Mosley y Uno, 2007). Este diseño fue herido de muerte por el estilo neoliberal de globalización.

En efecto, la globalización neoliberal transformó de raíz este modelo, porque fue asimétrica. Las empresas se globalizaron plenamente. Apoyadas por el principio del libre comercio, se desplazaron por el planeta buscando mejores alternativas de rentabilidad, ubicándose en aquellas localizaciones que les permitían reducir sus costos, en especial el salario y las regulaciones laborales (y otros costos relevantes que tienen base local, como los tributos). Por el contrario, las capacidades reguladoras de las organizaciones de trabajadores y de las agencias gubernamentales reguladoras del trabajo quedaron confinadas a las jurisdicciones nacionales.

En resumen, el sencillo diseño institucional de la globalización neoliberal que permitió glo-

balizar las firmas, pero no el poder sindical, ni la regulación estatal al trabajo, explica el constante deterioro de la capacidad de los trabajadores para mejorar sus condiciones, un fenómeno denominado en la jerga “dumping social”.

Recurriendo a un esquema de dilema del prisionero, puede comprobarse que la solución dominante de este modelo de globalización no conduce al bienestar social. En la gráfica 1 se representa un dilema del prisionero, en el que participan dos países que tienen dos opciones de conducta, la de adoptar una política de salarios altos, o una conducta de competencia salarial desleal. La matriz de pagos muestra dentro de cada cuadrante la situación de bienestar de cada país (el bienestar de A se representa en el número izquierdo, y el del B en el derecho), y la suma, representa el bienestar conjunto. El dilema presentado muestra que la opción que redundaría en más bienestar para el conjunto es la del cuadrante noroccidental (10+10), sin embargo, la solución dominante es el suroriental, la que menos bienestar genera (7+7). Esto sucede porque, independientemente de lo que haga el otro país, a cada uno le conviene elegir la competencia desleal. Si, por ejemplo, el país A opta por Salarios Dignos, lo que más le conviene al B es una política de competencia salarial desleal, mientras que si en cambio A opta por competencia salarial desleal, igualmente lo que más le conviene a B es competencia salarial desleal.

En definitiva, el dilema del prisionero muestra que el libre juego del diseño actual de la globalización conduce a un resultado sub-óptimo para el conjunto de países. Como en cualquier dilema como el presentado, el cuadrante nororiental, que representa la solución óptima para el conjunto de países solo puede ser alcanzado con una intervención o rediseño del modelo de globalización que obligue a las partes a tomar las decisiones adecuadas para el conjunto.

		País B	
		Salarios dignos	Competencia salarial desleal
País A	Salarios dignos	10,10	7,11
	Competencia a salarial desleal	11,7	7,7

Tabla. Dilema del prisionero y la solución sub-óptima de la globalización neoliberal

2. Del transitorio dumping social a la competencia salarial desleal sin piso

Vale señalar que esta denominación “dumping social”, a nuestro modo de entender, es incorrecta. Por “dumping” se entiende a una estrategia desleal, intencional y transitoria de poner precios bajos o bajar costos (salariales o regulatorios, en este caso) transitoriamente para desplazar competidores. Sin embargo, con el estilo actual de globalización la competencia es desleal pero no es transitoria ni intencional. No es intencional porque por más que los ministerios y sindicatos prefieran los salarios altos, en gran medida están forzados a bajarlos para atraer empresas o evitar que se desplacen a países con menores salarios y regulaciones. Tampoco es transitoria porque las fuerzas del sistema tienden a bajar los salarios, no a subirlos porque el salario es un “costo” que debe reducirse para garantizar la competitividad.

Por estas razones, preferimos la expresión “competencia salarial desleal”, ya que parece más apropiada para reflejar esta consecuencia inevitable de la globalización sin coordinación, que no tiene capacidad para ponerle un piso a las condiciones de bienestar de los trabajadores.

3. Consecuencias (in)deseadas del modelo de globalización

Como consecuencia de este estilo de descoordinación internacional generado por la global-

ización, el mundo desde los 70s se caracteriza porque ha disparado varias tendencias indeseadas:

En primer lugar, debe destacarse el proceso de concentración del ingreso sin precedentes que, por supuesto, es la contracara de la desigualdad. La desigualdad del ingreso entre las personas ha crecido sin detenerse desde los inicios de la globalización neoliberal en los 70s. La brecha entre ricos y pobres ha aumentado, es más amplia que nunca, y nada parece detenerla. El crecimiento de la desigualdad es una fuente de preocupación global como lo muestra la encuesta de Riesgos Mundiales del Foro Económico Mundial que en 2012, 2013 y 2014 concluyó “que las grandes diferencias de renta son una de las principales amenazas mundiales de la próxima década”. No solo han crecido las brechas entre pobres y ricos, sino que también se han ampliado las brechas entre los ricos y los muy ricos. En EEUU la riqueza neta familiar del 0,01% de la población más rica ha crecido desde representar poco más del 3% en 1960, hasta un 11% en 2012, mientras que el siguiente grupo más rico, aquellos que se ubican entre el 0,1% y 0,01% ha crecido desde representar el 6% de la riqueza familiar neta al 11% (Saez y Zucman 2014). La riqueza del 0.1% más rico de la población en 1960 era aproximadamente un tercio de la riqueza del 90% más pobre, mientras que en 2012 son iguales. El resto de segmentos de ricos, prácticamente no ha experimentado cambios en su participación en la riqueza nacional (Saez y Zucman 2014). Esta tendencia a la concentración de la riqueza es de carácter global y es una de las fuentes de inequidad que contribuye a empeorar la distribución primaria del ingreso. Intermon Oxfam ha calculado que “en 2015, sólo 62 personas poseían la misma riqueza que 3.600 millones (la mitad más pobre de la humanidad). No hace mucho, en 2010, eran 388 personas (Intermon Oxfam 2016).

Y las consecuencias son dramáticas. Esta política de seducción al capital ha generado una alarmante caída en la participación del trabajo en el ingreso nacional. De acuerdo a la OIT, la participación del trabajo en el ingreso se desplomó desde 75% hasta 66% entre 1975 y 2010 para los países de altos ingresos de la OCDE. Pero la caída es más profunda entre los países en desarrollo donde se contrajo desde el 71% en 1970 hasta el 52% para el conjunto formado por Corea, México y Turquía, y registros similares para el conjunto de países en desarrollo (OIT 2013).

Un segundo elemento desatado como consecuencia del avance de la concentración/desigualdad del ingreso, es que se ha contraído la capacidad de demanda global. El consumo tiene un doble papel en la economía como lo descubrió con claridad Keynes en la década del 30, uno negativo y otro positivo. Por un lado, el consumo disminuye el ahorro disponible para destinar a financiar la inversión. Por el otro, es la principal fuente de demanda y por lo tanto estimula la inversión. Puede decirse que el nivel óptimo de consumo es uno de los baremos más difíciles de determinar en una economía y dependerá de la situación del ciclo económico. En principio, en momentos de auge económico el consumo debe retroceder para que la economía pueda generar el financiamiento necesario que demanda la economía en expansión. En momentos de depresión, por el contrario, el consumo debe estimularse para elevar la demanda. Este difícil equilibrio ha desaparecido con la globalización ya que ha impuesto un modelo de capacidad de consumo mínimo e independiente del estado del ciclo económico, aumentando la inestabilidad intrínseca de la economía.

En consecuencia, un tercer elemento de la globalización es que ha mermado la inversión real, al contraer su principal determinante, el consumo. Existen varios modelos que intentan explicar

la inversión de una economía. El que explica con más precisión la conducta inversora de las empresas es el denominado modelo del acelerador o el similar modelo de cash flow (Cherian, 1996). Este modelo propone, que la inversión actual depende del crecimiento de las ventas de las empresas o de las expectativas de ventas de las empresas. La idea del modelo del acelerador es sencilla, solo resulta necesario expandir la capacidad instalada si la existente no alcanza a abastecer la demanda. Naturalmente que existe un rezago entre la expansión de la demanda y la inversión, por ejemplo, las empresas esperarán a confirmar que se consolide el aumento, en un primer momento antes tomar la decisión de invertir, explotarán el grado de utilización de la capacidad instalada, pondrán en funcionamiento instalaciones obsoletas e intentarán subir precios, no obstante lo cual, el modelo del acelerador es el que mejor explica la conducta de inversión de las empresas (Oglietti, 2008).

La caída en las expectativas de ventas de las empresas, desencadenada por la contracción de la demanda, explica la disminución de la tasa de inversión global. Gran parte de las inversiones consisten en el traslado de instalaciones fabriles entre diferentes localidades, pero no dan lugar a un aumento de la capacidad productiva global. A grandes rasgos, las ganancias empresariales se están orientando hacia la inversión financiera en lugar de la inversión real, ya que la primera puede obtener tasas de ganancias aceptables (aunque riesgosas) gracias a las burbujas en el valor de los activos, mientras que la inversión real tiene menos sentido sin capacidad de demanda.

La cuarta característica de este modelo de globalización es la ralentización de la tasa de crecimiento de la economía global y se explica por el enfriamiento de la inversión real, que es el principal determinante de la capacidad productiva de una economía. Este resultado puede comprobarse a escala mundial, con el descenso en la tasa de crecimiento del producto *per cápita*, que durante el período de la globalización se ha desacelerado a la mitad del ritmo de crecimiento que predominó en el período de la postguerra. A escala regional también se comprueba el mismo fenómeno y explica, por ejemplo, que durante los 90s se haya expandido la tasa de ahorro privado y, sin embargo, no se haya canalizado a la inversión real. En definitiva, para crecer las economías necesitan invertir para aumentar la capacidad productiva; sin embargo, el deterioro de la demanda ha desalentado la inversión.

Una quinta característica del modelo global actual, es la financiarización de la economía (Chesnais 2001). Este concepto representa el avance de la economía financiera sobre la real, es un efecto que resulta, como contrapartida matemática, de la concentración del ingreso y la masa de ahorro excedentaria que genera. El ahorro nacional puede destinarse a la inversión real o Formación Bruta de Capital en las cuentas nacionales, o a la inversión financiera. El excedente de ahorro, al no destinarse a la inversión real se ha dirigido a colocaciones en activos financieros. Estas inversiones tienen efectos mínimos sobre la economía real ya que no contribuyen a expandir la capacidad productiva. El principal efecto sobre la economía real se produce a través del canal de consumo. En efecto, los activos financieros representan derechos de propiedad sobre activos reales. Si los activos financieros crecen a un ritmo mayor que los reales, esto implica que se está produciendo un proceso de inflación en el valor de los activos financieros. A grandes rasgos, la globalización ha contribuido a elevar más el valor financiero de los activos que la capacidad productiva. En términos simples, una cantidad relativamente estable de activos empresariales, de viviendas, de *commodities* y de otras riquezas reales, ha aumentado ahora su precio y, en consecuencia, ha aumentado la riqueza financiera. El único impacto significativo

de esta valorización, además por supuesto de los efectos sobre la concentración de la riqueza, es que la valorización de los activos puede estimular el consumo de sus propietarios. Esto explica el crecimiento del consumo asociado a las burbujas inmobiliarias o bursátiles que se han producido en España, Islandia y EEUU entre otros países.

La última característica de este modelo de globalización, un resultado inevitable de las anteriores, es la incapacidad de la economía global para generar empleos. La relación capital trabajo se ha ido modificando desde los inicios del capitalismo, desde una situación en la que predominaba la escasez de mano de obra en sus inicios, cuando los empresarios debían hacer grandes esfuerzos para conseguir mano de obra disciplinada, al punto que con frecuencia se hacían levas de vagos para reclutar obreros forzosamente, hasta la situación actual, en la que la tecnología y las ganancias de escala y productividad de las empresas las liberan en mayor medida de la necesidad de trabajadores. La globalización desplazó el eje vertebrador de las relaciones humanas, que giraba en torno al trabajo. La condición de asalariado parece ser cada vez más un privilegio, muy conveniente a los intereses inmediatos del capital. El “ejército industrial de reserva” compuesto por los desempleados, se amplía en la actualidad con las masas de desalentados y de trabajadores ocupados en el sector informal y sin derechos. Ambos sirven para contener las pretensiones salariales de los “privilegiados” que consiguen trabajos asalariados. La nueva “casta” de trabajadores formales estará integrada por los trabajadores más educados, porque la educación -que en el pasado fue la palanca intelectual que permitió el desarrollo de la humanidad- en la actualidad está constituyéndose en el factor de diferenciación entre quienes pertenecen a esta nueva casta de privilegiados y quienes no pueden acceder (Todd, 1999). Muchos de los asalariados ocupan puestos para los que no necesitan el nivel educativo que lograron, dando lugar a un fenómeno creciente, la “sobre-educación”, algo que sin duda constituye una fuente de frustración e insatisfacción personal. En consecuencia los trabajadores invierten en formación, estimulados por el deseo de supervivencia, para aumentar sus posibilidades de ser contratados formalmente y pertenecer al grupo de privilegiados asalariados. Sin duda, la presión del “ejército industrial de reserva” de desocupados, aumentado con los trabajadores informales y los desalentados, le generará costos a la nueva casta, porque “cuanto menos trabajo hay para todos más tiende a aumentar la dureza del trabajo para cada uno” (Schor, 1992). Esta presión ha dado lugar a un nuevo fenómeno, el de los asalariados pobres, porque no todos los “privilegiados” que consiguen asalariarse logran salir de la pobreza y el trabajo asalariado ya no garantiza condiciones dignas de vida.

Estas tendencias se ven agudizadas con la globalización neoliberal, debido a que estimula una mayor escala productiva, se decanta a favor de una mayor sustitución entre trabajo y tecnología y, sobre todo, contribuye a concentrar el ingreso, hundir la demanda y ralentizar el crecimiento de la economía y del empleo.

El fenómeno del crecimiento sin empleo es un atributo intrínseco del actual modelo de capitalismo. Y tanto es así, que el principio económico del “Pleno Empleo en condiciones dignas”, que inspiraba las políticas y regulaciones económicas, y sobre el cual giraban las propuestas políticas hasta los años 70s, ha caído en el cajón de los recuerdos olvidados. Con la globalización, el objetivo del pleno empleo de calidad -suficiente para brindar una vida digna y liberar al hombre de la angustia de la supervivencia-, una de las razones de ser de la ciencia económica, fue abandonado. Llama la atención la velocidad a la que semejante principio -que constituía el rostro humanista de la economía- ha sido olvidado, y el eje sobre el cual circundaban las propuestas alternativas de política económica ha desaparecido completamente del mapa de pri-

oridades de la política económica. Este principio prioritario de cualquier programa ha quedado relegado, transformado en un objetivo subordinado de los manuales de texto y del decálogo de recomendaciones de las instituciones financieras internacionales. El salario y el empleo, que en las economías más cerradas de la postguerra eran la fuente de demanda que impulsaba el crecimiento económico, con la globalización se han transformado exclusivamente en una fuente de costos, una partida de gastos a sacrificar en aras de la competitividad de la economía (Oglietti y Martín 2015).

4. La globalización y el impacto sobre el empleo en la región

El diagnóstico realizado que caracteriza el modelo neoliberal ha tenido impactos diferenciados en la región. América Latina aplicó sin excepciones este modelo que se profundizó desde los 90. Las consecuencias sociales fueron muy negativas y sembraron las bases políticas para que en la región asumieran la conducción varios gobiernos de carácter progresista. Estos gobiernos intentaron satisfacer las demandas democráticas e impulsaron, con diferentes ritmos, modelos que intentaron revertir la situación que imponía este esquema de globalización. Recuperaron el principio del Pleno empleo en condiciones dignas y, en todos los casos, se desafió el modelo de globalización. Se aplicaron políticas activas destinadas a promover la inversión y el empleo y, en todos los casos, la situación de los trabajadores mejoró.

De todos modos, las apuestas fueron básicamente individualistas en el sentido de que no alcanzaron a coordinar una estrategia para impulsar, al menos regionalmente, otro modelo de globalización. Se consiguieron revertir los aspectos más negativos de la globalización, sobre todo los vinculados a la situación de los trabajadores. En algunos casos, como Venezuela, Bolivia y Ecuador, se cambiaron los marcos constitucionales, mientras que en otros, las reformas se hicieron sobre la superficie de la estructura constitucional diseñada durante el período neoliberal. Todos los casos tienen en común el acento humanista, que pone al bienestar del ser humano en el centro de la política, y dieron lugar a un nuevo concepto, el del Buen Vivir como objetivo constitucional y razón de ser del Estado. Estos principios constitucionales son similares a los que regían las reformas constitucionales que a principios del S.XX crearon los estados de bienestar europeos. El trabajo recuperó en estos países de la región la importancia perdida. Sin embargo estos modelos están siendo duramente desafiados por el *establishment* interno y externo que actúa denodadamente en defensa de sus intereses, incluso a costa de debilitar institucionalmente los principios democráticos.

En definitiva, en la región conviven -y tienen problemas de convivencia- los países de la Alianza del Pacífico, que adoptaron las reglas de juego de la globalización y aceptaron las consecuencias que ello implica en términos de empleo y bienestar, junto al eje progresista, que al menos buscaron revertir las consecuencias más perjudiciales que esta globalización genera sobre la ciudadanía. Existe, en estos momentos, una lucha entre modelos en nuestra región que confronta a un modelo de globalización neoliberal, cuyas consecuencias son conocidas para la sociedad pero del cual es difícil salir por la incapacidad de las democracias nacionales para hacer prevalecer los intereses de las mayorías y, porque el modelo al que aspiran, de tinte más social y humanista, aún está en pleno proceso de formación y construcción.

Los países progresistas de la región se enfrentan al difícil desafío de elevar el nivel de vida de su población en un marco, que no solo es hostil en términos políticos y financieros, sino que también se caracteriza por el sabotaje constante que representa para estos modelos la existen-

cia de países vecinos donde rige el modelo neoliberal. El desafío proviene precisamente de que en un marco en el que no se han modificado las reglas comerciales que rigen los intercambios entre estos países, están dadas las condiciones para que se produzca una competencia salarial desleal, por la que los países de la región reciben inversiones desplazadas de los países progresistas. Los organismos financieros suelen achacarle este desplazamiento a la ineficacia de los modelos progresistas, pero cabe preguntarse si no es todo lo contrario ¿Estos desplazamientos no se deben en realidad a una conducta parasitaria de parte de los países que aplican modelos neoliberales, que se benefician así del esfuerzo de sus vecinos por mejorar el estándar de vida de sus ciudadanos? Es claro que los modelos progresistas lograrían mejores indicadores de desempeño productivo, si no tuviesen que enfrentar el obstáculo que esta conducta parasitaria de parte de sus vecinos representa para sus esfuerzos por mejorar las condiciones de bienestar de sus trabajadores.

5. Coordinación regional. Necesidad de un cambio de diseño institucional regional

En primer lugar, para revertir esta tendencia de la globalización, es indispensable transformar el diseño institucional que ha impuesto la globalización en el sentido de equilibrar el poder de negociación entre el capital y el trabajo, para lo cual es indispensable que, así como se han globalizado las empresas, se globalice también la capacidad de las agencias reguladoras (Ministerios del Trabajo) y de los sindicatos.

6. OIT: Ni voluntad, ni capacidad, ni posibilidad de cumplir el rol de agencia reguladora

Podría esperarse que sea la Organización Internacional del Trabajo (OIT) quien asuma el rol de ser la organización que haga las veces de agencia reguladora internacional del trabajo. Tiene un mandato constitucional para establecer normas internacionales de trabajo, “goza de reconocimiento universal en la promoción de derechos fundamentales del trabajo”, una muy buena capacidad de análisis como lo demuestran muchos de sus integrantes e investigaciones, es la más antigua de las instituciones internacionales, buena parte de su plantilla de personal tiene vocación e historia en defensa de los derechos de los trabajadores, tiene una vasta presencia internacional y regional y, en la declaración de 1998, se comprometió en este asunto al afirmar que “la OIT desea aportar una respuesta a los desafíos planteados por la mundialización de la economía {...}. Si bien la mundialización de la economía es un factor de crecimiento económico y, aun cuando este último es una condición esencial del progreso social, todo confirma que no se trata de una condición suficiente para asegurar dicho progreso. El crecimiento debe ir acompañado, pues, de un mínimo de reglas de funcionamiento social fundadas en valores comunes...”.

Sin embargo, a pesar de estas condiciones, la OIT hoy en día es más parte del problema que de la solución. Varias razones explican por qué no podrá cumplir este rol coordinador internacional.

La primera de ellas es que jurídicamente no podría porque sus resoluciones no son vinculantes. La OIT no tiene poder de fuego en este sentido, como el BM o el FMI, para obligar a las partes porque sus recomendaciones sólo son vinculantes y los países no son penalizados de ninguna forma si no las cumplen.

Una segunda razón es de índole política. Las negociaciones en el seno de la OIT son tripartitas, y cuentan con representantes del Estado, de las empresas y de los trabajadores, sin embar-

go, con frecuencia los intereses de los trabajadores están subrepresentados. Esto se debe a diversas razones vinculadas a la representación de intereses en las negociaciones: a) porque los representantes de los empresarios pequeños, que tienen más intereses en común con los trabajadores, tienen menos poder o menos recursos para ejercer la representación, que los grandes empresarios interesados en el principio del libre comercio; b) porque la organización sindical en muchos países está fragmentada y, en consecuencia, las más grandes son las que consiguen el financiamiento; c) que la organización sindical responde a legislaciones nacionales muy diversas que estimulan distintos grados de organización, por ejemplo, en muchos países como en Ecuador, la organización sindical no es el sindicato por rama sino por empresa, que atomiza y debilita la representación de los intereses de los trabajadores y d) porque las organizaciones sindicales con frecuencia son cooptadas ya sea por los intereses de las empresas o de los gobiernos nacionales y tampoco representan sus intereses sino los de sus cooptadores. Adicionalmente, como la negociación es tripartita, los representantes del sector empresario a veces representan intereses nacionales y, a veces, los de empresas multinacionales, por lo que no puede esperarse que aprueben medidas que atenten contra sus propios intereses. En definitiva, los intereses de los trabajadores tienden a estar sub-representados en el diálogo tripartito.

Por último, una razón fundamental que imposibilita el logro de acuerdos globales es que, aun si estos escollos de representatividad fuesen salvados, las negociaciones en el seno de la OIT no son posibles, al menos no aquellas que representen un desafío mínimo a las reglas actuales de la globalización. El significativo número de países que participa en la OIT, 186, sin duda representa un escollo para llevar a buen término las negociaciones y la coordinación de acuerdos. La diversidad de países y estructuras productivas conduce a diversidad de intereses, con frecuencia conflictivos que imposibilitan la consecución de acuerdos, al menos de aquellos que pueden cambiar realmente las condiciones de los trabajadores.

Podemos recurrir a la teoría sobre los costos de transacción de Coase (1987) y Williamson (1986) para entender esta dificultad. Básicamente postulan que una negociación es posible, es decir, que las partes negociarán hasta ponerse de acuerdo, cuando existe un excedente potencial a distribuir y los costos de transacción son bajos. Esta visión contrasta con el pesimismo hobbsiano, para quien los agentes no llegarán a ponerse de acuerdo porque la lucha por el excedente predomina.

Según Coase, las posibilidades de que una negociación no llegue a buen puerto son mayores mientras mayores sean los costos de transacción. Por costos de transacción se entienden básicamente cuatro aspectos relacionados con toda transacción:

- 1- costos de búsqueda
- 2- costos de negociación
- 3- costos de monitoreo y supervisión
- 4- asimetrías de información.

En definitiva, cualquier costo que dificulte o impida la transacción. Cuando el número de participantes en una negociación es elevado, estos costos de transacción suben porque habrá oportunistas y conductas estratégicas (*free riders* y *holdouts*). Será difícil para una iniciativa de

reforma discutida en la OIT obtener el acuerdo de todos y cada uno de los participantes, porque cada uno de ellos tiene un incentivo para ser el último con quien negociar, para así, obtener un mayor poder de negociación. Como a todos les conviene ser el último en negociar, nadie termina negociando (todos prefieren quedar fuera, se llama *holdouts* a quienes asumen esta estrategia). No existen cláusulas de acción colectiva en el diseño institucional de negociaciones de la OIT, y por lo tanto, la estrategia de negociación que predomina es la del *holdout*.

Para estos casos en los que existen costos de transacción elevados, el enfoque de Coase recomienda que, como las partes no pueden llegar a un acuerdo, sea una autoridad superior quien establezca la norma coercitivamente, la misma recomendación *hobbesiana* que recomienda un Estado fuerte, conductor, que defina la institucionalidad que evite que el hombre sea el lobo del hombre. A una situación como esta nos conduce la competencia desleal salarial, al crear una institucionalidad en la que los costos de transacción son demasiado altos como para facilitar acuerdos de cooperación y coordinación capital-trabajo que sean de mutuo beneficio. El problema de diseño de la globalización es que no existe este Estado fuerte supranacional (y la OIT no es, ni quiere, ni puede serlo), que *a la Hobbes*, regule las relaciones laborales de modo que la globalización sea útil para todos, trabajadores y empresarios.

Una revisión minuciosa que hemos realizado sobre todos los acuerdos comerciales logrados en la humanidad desde la postguerra en adelante (NAFTA, MERCOSUR, ALADI, UE, etc.) nos permite concluir que las únicas referencias al trabajo que contienen estos tratados son cláusulas que remiten a convenios y recomendaciones de la OIT. Las referencias a la OIT en realidad constituyen una fachada, que oculta que en realidad que la preocupación por el Trabajo y el salario está absolutamente ausente en todo el entramado comercial que sirve de base a la globalización actual.

Otro aspecto que debe destacarse respecto a la OIT es que a pesar de su historia y de que en el seno de la institución se reconoce el problema, la OIT no tiene vocación para modificar el diseño de la globalización (Oglietti y Martín, 2015). Como coordinador global del trabajo, la OIT parece hacer propuestas que coinciden con el modelo individualista de globalización, es decir, la idea de que el desarrollo y la mejora de las condiciones de vida de los trabajadores dependen de soluciones individuales más bien que globalmente coordinadas. Este es el aspecto más errado de la mirada de la OIT: la concepción individualista de las soluciones que propone. El *homo economicus* egoísta e individualista se traslada directamente al plano internacional presuponiendo que los países también se comportan como este *homo economicus*. La OIT está elaborando propuestas basadas en este principio, con documentos como “Políticas de Desarrollo Productivo (PDP) para el crecimiento inclusivo con más y mejores empleos” (documento de trabajo interno), que básicamente consiste en la recomendación de un modelo exportador a la asiática, elaborado en la oficina regional de Lima. Estos compendios y revisiones de política económica brindan instrumentos que sin duda es indispensable aplicar para lograr el objetivo del desarrollo, pero lamentablemente, no aspiran a buscar soluciones coordinadas y colectivas al problema global de la competencia salarial desleal. El modelo asiático exportador, es un modelo que sin duda ha sido exitoso y explica el éxito de los países de industrialización tardía asiáticos. Sin embargo, si bien la historia económica muestra que un modelo exportador es una estrategia exitosa, es a su vez, una estrategia para el desarrollo eminentemente individual, porque si todos los países aplicaran el mismo modelo exportador, que implica limitar el consumo interno, ¿cuál sería la fuente de demanda para esas exportaciones?

Este análisis sencillo solo intenta demostrar el modesto papel que la OIT está realizando como coordinador global y que es necesario rediseñar la globalización creando un coordinador supranacional más útil y efectivo para evitar el mal de la competencia salarial internacional. Así, por las dificultades señaladas de índole institucional e ideológica, la coordinación global en el seno de la OIT parece condenada a fracasar aún si se lo intentase. Lisa y llanamente, los gobiernos progresistas de la región no pueden contar con el aporte de la OIT para revertir la competencia desleal salarial sino que, por el contrario, deben aspirar a otras alternativas de coordinación regional.

7. Dificultad de la globalización sindical

No puede esperarse que los sindicatos fácilmente logren impulsar los acuerdos supranacionales, entre las centrales sindicales nacionales, indispensables para combatir la competencia salarial desleal por varios aspectos. Por un lado, porque en las negociaciones tripartitas con frecuencia actúan como representantes cooptados por los gobiernos o empresarios de los países que representan y, por otro, porque los sindicatos tienen una raigambre o jurisdicción nacional y eso los lleva a tener, con frecuencia, intereses en gran medida contrapuestos. El poder de los sindicatos deriva del número de afiliados y eso los lleva, inevitablemente, a priorizar los intereses de los trabajadores de sus países y no los de la clase trabajadora global. En cierta medida, no hay espacios globales que puedan reunir a los trabajadores para compartir, conocer la realidad de sus pares de otras naciones y acordar en defensa de sus intereses, y aunque los hubiera, sería imposible lograr acuerdos relevantes para detener la competencia salarial internacional por los elevados costos de transacción y los intereses contrarios de las centrales sindicales de distintos países. El interés de una central sindical de un país puede estar contrapuesto a los del otro país cuando se trata de atraer empresas o mantener empresas dentro de su país, sobre todo cuando las condiciones de desarrollo y sociales en estos son muy diferentes.

Existen básicamente dos organizaciones sindicales internacionales. Estas organizaciones sindicales funcionan más bien como entidades de adscripción e identificación política internacional, una de ellas, la Confederación Sindical Internacional, alineada con la social democracia y la otra, la Federación Sindical Mundial, con el marxismo. En definitiva, estas organizaciones no tienen una vocación de negociación y de intervenir en la regulación de las condiciones de los trabajadores y el salario, que son las clásicas funciones sindicales y su razón de ser, sino que por el contrario, son filiações políticas y no intervienen directamente en los intereses de los trabajadores.

Una globalización rediseñada para servir a los trabajadores debería contar, por el contrario, con organizaciones sindicales suprarregionales en el sentido clásico, deseosas de intervenir en las negociaciones que afectan los intereses directos de los trabajadores. De todos modos, es de esperar que una organización sindical internacional padecería los mismos problemas que la OIT en cuanto a las dificultades de negociación. Es por esto, que si bien se necesita una organización sindical supranacional, es recomendable que el alcance internacional de estas organizaciones se extienda a regiones y no al planeta. La amplitud del radio de acción de una organización sindical debe ser tan amplio como lo permita la efectividad y la capacidad de negociación, y es de esperar que estas aumenten cuando se trate de países similares en aspectos estructurales, culturales y sociales y geográficamente próximos.

8. Reflexiones finales y lineamientos para el rediseño de la globalización

Ningún tratado regional realizado hasta la fecha ha tenido en consideración un diseño institucional que impida la competencia salarial desleal. Las referencias a las regulaciones laborales y salariales, cuando existen, invocan solamente el cumplimiento de las resoluciones de la OIT que, a todas luces, son insuficientes para evitar la competencia desleal. Los tratados comerciales habitualmente son el fruto de negociaciones en las que participan los gobiernos involucrados y, en algunos casos, involucran también la participación de cámaras empresarias; pero ninguno de los acuerdos comerciales ha contado con la participación de los trabajadores. No ha existido ningún diálogo tripartito en las negociaciones de acuerdos internacionales y en consecuencia, no debe llamar la atención que el diseño institucional de todos los acuerdos haya tenido como gran perdedor a los trabajadores. En todos los acuerdos comerciales internacionales firmados hasta el momento, la voz de los trabajadores solo ha podido ser escuchada en las calles, junto a la población preocupada por su destino y estabilidad.

Es necesario rediseñar la globalización para darle un rostro humano que detenga la competencia salarial desleal y contribuya a revertir los problemas sociales y económicos que está generando el modelo actual.

El rediseño institucional requiere, en primer lugar, otorgar voz a los trabajadores en las negociaciones vinculadas a los tratados de comercio internacional. Los acuerdos comerciales deben ser fruto de acuerdos tripartitos entre los países. Los trabajadores de los países involucrados deben participar, junto a las empresas y gobiernos, del diálogo que defina las características de los tratados comerciales. Como la representación sindical suele estar fragmentada, debería recurrirse a mecanismos de acción colectiva, para garantizar una representación real de los trabajadores en las negociaciones y, a su vez, para evitar que algunas facciones sindicales intransigentes puedan secuestrar las negociaciones.

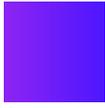
También es necesario rediseñar los tratados comerciales. En la actualidad, estos se basan en el principio de crear comercio, cuando debería priorizarse el principio de crear bienestar y trabajo digno. Es por esto que la amplitud geográfica de los acuerdos debería redefinirse, priorizando los acuerdos entre países que prioricen el principio del Pleno Empleo en condiciones dignas. En efecto, los aranceles que regulen el comercio internacional deberían ajustarse en función de las condiciones salariales entre los países. Las estructuras arancelarias fijas estimulan la competencia salarial desleal, porque una vez fijado un arancel, un país podrá exportar más a su socio comercial, mientras más bajen los salarios y otras regulaciones laborales. Estructuras arancelarias móviles, ajustadas en función de indicadores como el salario entre los países, impedirán esta competencia desleal internacional y desalentarán las conductas competitivas parasitarias. Los acuerdos comerciales podrían tener un arancel común para los países que se atengan al nuevo marco regulador y que establezcan penalizaciones arancelarias para las importaciones provenientes de países que compitan deslealmente en términos salariales.

Un tercer y fundamental paso, consiste en la creación de un órgano regional vinculado al tratado comercial, que regule el empleo y salario en los países involucrados en el acuerdo, cuyas decisiones sean ejecutivas y vinculantes. Los acuerdos comerciales deben incluir aspectos vinculados a la problemática laboral y salarial emulando las competencias que tienen los ministerios del trabajo dentro de las fronteras. Es necesario quitar el velo de la OIT y apostar por una estrategia de coordinación regional circunscripta a los países de la región que adopten el

principio del Pleno Empleo como eje vertebrador de la política económica. Debe optarse por la vía de la coordinación regional, porque es más fácil alcanzar acuerdos regionales que globales, porque los países involucrados tienen intereses comunes, estructuras productivas similares y el menor número de participantes en la negociación facilitará la realización de acuerdos sobre salarios y comercio internacional y la fijación de estándares de regulación del trabajo. Los modelos económicos sociales deben protegerse de las conductas parasitarias de los modelos económicos que procuran aprovecharse del incremento de demanda que generan los primeros.

Debe tenerse en consideración que este tipo de acuerdos regionales, que implican un modelo de competencia leal internacional y complementan la dimensión laboral con la comercial, no sólo contarán con el apoyo de los trabajadores y gobiernos nacionales y populares sino, también, de una parte significativa del empresariado nacional que percibirá los beneficios derivados de las políticas de salario digno que pondrá una demanda de consumo interno a disposición de las empresas regionales, creando incentivos para la inversión y el crecimiento.

Por último, debe agregarse que es indispensable profundizar este análisis incorporando estudios de casos que permitan simular los efectos en términos de costos y beneficios sociales, impactos sobre el comercio, otros efectos macroeconómicos sobre la producción, el empleo -y su calidad-, así como la calibración de escenarios que permitan responder la pregunta sobre cuáles serían los rangos arancelarios móviles que permitirían revertir los efectos indeseados de la competencia salarial desleal.



Bibliografía:

BRESSER-PEREIRA, L. C. (2010). Globalización y competencia: apuntes para una macroeconomía estructuralista del desarrollo. Siglo XXI Editora Iberoamericana.

CHERIAN, S. (1996). The investment decisión. A Re-examination of competing theories using panel data. Policy Research Working Paper 1656. World Bank.

CHESNAIS, F. (2001). La mundialización financiera. Génesis, costos y desafíos. Coordinador. Losada, Buenos Aires.

COASE, R. (1987). The nature of the firm. *Economica*, #4, p.386-405

FERRER, A. (1996). Historia de la Globalización: orígenes del orden económico mundial. Buenos Aires, AR: Fondo de Cultura Económica.

GALBRAITH, J. K. (2002). A perfect crime: inequality in the age of globalization. *Daedalus*, 131(1), 11-25.

INTERMON OXFAM (2016). Una economía al servicio del 1%. 210 informe Oxfam. Consultado en:

https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/bp210-economy-one-percent-tax-havens-180116-es_o.pdf

MEDIALDEA GARCÍA, B. y A. SANABRIA MARTÍN (2013). La financiarización de la economía mundial: hacia una caracterización. *Revista de economía mundial*, (33).

MOSLEY L. y S. UNO. (2007). Racing to the bottom or climbing to the top? Economic globalization and collective labor rights. *Comparative Political Studies*, 40(8), 923-948.

OGLIETTI, G.C. (2008). Demanda y crecimiento económico. Editorial Universidad Autónoma de Barcelona.

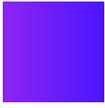
OGLIETTI, G.C. y S. MARTIN CARRILLO (2015). Competencia salarial desleal del modelo de globalización neoliberal. Por qué la OIT no puede evitarla y por qué es imperiosa una salida regional. *Semanario ALSur*, octubre. Consultado en:

<http://www.celag.org/competencia-salarial-desleal-del-modelo-de-globalizacion-neoliberal-por-que-la-oit-no-puede-evitarla-y-por-que-es-imperiosa-una-salida-regional-por-guillermo-oglietti/>

OIT (2013). Global Wage Report 2012/2013: Wages and equitable growth.

SAEZ, E. y G. ZUCMAN (2014). Wealth inequality in the United States since 1913: Evidence from capitalized income data. NBER Working Paper 20625.

SERRANO MANCILLA, A. (2015). América Latina en disputa. Fundación Editorial El Perro y La Rana.



STIGLITZ, J. E. (2002). Globalization and its Discontents (Vol. 500). Norton: New York.

ISO 690

TODD, E. (1999). La Ilusión Económica. Ensayo sobre el estancamiento de las sociedades desarrolladas. Ed. Taurus, Madrid.

WILLIAMSON, O. (1986). Economic Organization: Firms, markets and policy control. Wheatsheaf books, UK



REVISTA
**ESTUDIOS SOCIALES
CONTEMPORÁNEOS**

ISSN 1850-6747

Maternidad, familia y trabajo.

Reflexiones desde la teoría feminista

**Maternity, family and work. Considerations
from the perspective of the feminist theory**

María Laura Giallorenzi
Universidad Nacional de Rosario
lauritagiallorenzi@gmail.com

Enviado: 31/03/2017 - Aceptado: 22/05/2017

“

María Laura Giallorenzi :“Maternidad, familia y trabajo. Reflexiones desde la teoría feminista”
en Revista de Estudios Sociales Contemporáneos n° 16, IMESC-IDEHESI/Conicet, Universidad
Nacional De Cuyo, 20173
, pp. 169-186

Resumen

El presente artículo tiene como propósito socializar un recorrido teórico resultado de una investigación propia con el fin de repensar la construcción de la maternidad y la familia a partir del S XIX alrededor del tópico del trabajo en el capitalismo de dicho periodo.

Para esto, se recorren los principales antecedentes que indagan las transformaciones políticas, económicas y sociales que han impactado en la redefinición de dichas categorías a partir de los efectos de la denominada revolución industrial en las sociedades occidentales. Este recorrido pretende visibilizar algunos procesos históricos que, desde las teorías feministas, permiten ver la relación indisoluble entre la producción social de la maternidad, la familia y el capitalismo contemporáneo.

Asimismo, una vez desarrollados los antecedentes que nos permiten dar cuenta de algunas transformaciones históricas que, en casi dos siglos, impactaron sobre la configuración familiar y las mujeres en tanto trabajadoras y en tanto madres a nivel internacional y local, en un segundo momento se profundiza en los estudios e investigaciones que abordaron estas mismas categorías de maternidad y familia en la Argentina contemporánea desde el enfoque de la conciliación familia y trabajo.

Palabras clave: Conciliación familia- trabajo, género, capitalismo

Abstract

The purpose of this article is to socialize a theoretic pathway as result of a personal investigation with the aim to reconsider the construction of the maternity and family in the context of the 19th Century and in relation to the concept of work in the existing capitalism of those years.

In order to achieve that goal, this article goes over the main backgrounds that inquire into the politic, economic and social transformations that had an impact in the redefinition of such categories as a result of the effects of the industrial revolution in the occidental societies. This paper aims to present some of the historical processes that, from the perspective of the feminist theories, account for the indissoluble bond between the social production of the maternity, the family and the contemporary capitalism.

Additionally, after the backgrounds that evidence some of those historical transformations have been developed -backgrounds that, in almost two centuries, have impacted on the family configuration as well as women, either as workers and as mothers, in the local and international level-, this article will also focus on the studies and investigations that have also researched these same categories of maternity and family in the contemporary Argentina from the point of view of family composition and work.

Key words: Family configuration – work, gender, capitalism

1. Una lectura de la relación maternidad, familia y trabajo desde las teorías feministas

Desde la primera fase del desarrollo capitalista, y en especial durante el período mercantilista, el tiempo de las mujeres y el trabajo doméstico se subsumieron a la acumulación del capital dando origen a la imagen de madre-trabajadora (Federici, 2010). En ese contexto, y según la autora, “hasta 1870, en consonancia con la política de ‘extensión ilimitada de la jornada laboral’ y de la máxima reducción del coste de producción de la fuerza de trabajo, el trabajo reproductivo se había reducido a su mínima expresión” (Federici, 2013, p.157) (las comillas son de la autora).

Pero este panorama traía aparejado otros problemas que advertían a la clase capitalista sobre la necesidad de invertir en la reproducción del trabajo. Considerar estas cuestiones también se fundamentan en el paso de la industria ligera a la pesada lo cual requería de una disciplina laboral más intensa y mayor volumen de mano de obra (Rich, 1986; Palomar Vereza, 2005; Federici, 2013). Como lo explica Federici (2013):

En términos marxistas, podemos decir que el desarrollo del trabajo reproductivo y la consecuente emergencia del papel de ama de casa a tiempo completo fueron producto de la transición de la extracción de valor ‘absoluto’ al ‘relativo’ como modelo de explotación laboral (p.158).

Desde finales del siglo XIX y durante el transcurso del siglo XX a partir del nuevo orden económico se presenciaron cambios cruciales en la concepción occidental del hogar, el trabajo y el papel de las mujeres en las esferas productiva y reproductiva de la vida. Es en este período histórico donde se cristaliza la división social y sexual entre el trabajo productivo (asignado a los hombres y a cambio de un salario) y el trabajo reproductivo (a cargo de las mujeres y sin remuneración).

A partir de este momento, el trabajo doméstico queda en manos de las mujeres y se consolida como elemento clave de la reproducción de la fuerza de trabajo industrial, obedeciendo a las necesidades de la productividad y rentabilidad de un nuevo modelo de acumulación que convertiría al *hogar en una unidad de producción más* de la mano de obra necesaria (Rich, 1986; Federici 2013).

De este modo, el hogar y la familia nuclear emergen como elementos fundamentales creados al calor de la revolución industrial. Tan es así, que:

(...) desde los primeros asentamientos hasta el auge de las fábricas como centros de producción, el hogar no era un refugio, un sitio de descanso y retraining de la crueldad del mundo exterior, era parte del mundo, un lugar de trabajo más, una unidad de subsistencia (Rich, 1986, p.91).

Acompañando dicho proceso, se redefinirá el rol de las mujeres dentro de la familia y por consecuencia, en el conjunto de la sociedad. En gran medida, la productividad de las mujeres (excluyendo su función reproductora) fue infravalorada y considerada como una pérdida de tiempo y de ganancia para el capitalismo. Se difundía así una nueva idea para la época: *la mujer, mejor en el hogar*:

Estas voces alcanzaron un crescendo cuando la tecnología comenzó a reducir el nivel de la fatiga física en general y cuando la extensión de la familia comenzó a declinar. En este último siglo y medio, arraigó la idea de la maternidad exclusiva y total, y el hogar se transformó en una obsesión religiosa (Rich, 1986, p. 87).

De esta forma, la institucionalización y expansión del tipo familia industrial, implicó la separación de la esfera del trabajo y de la esfera de la crianza de los niños, asignándole a la mujer la responsabilidad total de llevar adelante las tareas referidas a la educación, alimentación y crianza de los hijos. Esto es expresado en estudios empíricos realizados por diferentes historiadoras y sociólogas feministas, siendo a su vez muy bien sintetizado por Rich, al afirmar que “el trabajo femenino era claramente subversivo para el hogar y para el matrimonio patriarcal” (1986, p. 93).

2. Una mirada desde los estudios locales

Estos cambios que se produjeron inicialmente en los países industrializados de Europa y en Estados Unidos durante los siglos XVIII y XIX, pero que no tardarán en importarse junto con las tecnologías de producción y los modos de organización del trabajo a las principales ciudades de nuestro país a finales del XIX y durante las primeras décadas del siglo XX.

Al respecto, las más destacadas especialistas de la historiografía argentina dedicadas a las relaciones de género y en particular al trabajo femenino como Dora Barrancos (2007a; 2007b; 2008; 2010; 2011a; 2011b; 2012) y Mirta Zaida Lobato (2005; 2007; 2008) entre otras, han desarrollado investigaciones significativas que permitieron escudriñar las actividades económicas a cargo de mujeres durante el último siglo, así como aspectos concernientes a la conformación de imaginarios sobre su condición de (re)productoras durante el período de crecimiento del desarrollo industrial local.

Algunos de sus principales trabajos ponen de manifiesto cómo en el periodo mencionado se procesaron transformaciones decisivas en el país y en la vida de las mujeres, que generaron cambios vertiginosos cuyas consecuencias todavía se proyectan a nuestro tiempo.

Al respecto, Lobato (2007), propone una serie de dimensiones para analizar un periodo de casi 100 años en donde se puede evidenciar la compleja y conflictiva relación entre mujeres y mercado laboral local, poniendo de relieve el trabajo femenino junto con las tensiones entre la duplicidad de las responsabilidades del hogar y las de la esfera laboral, la acción colectiva propia de las mujeres que conlleva a las protestas y reivindicaciones específicas en la primera mitad del siglo XX, y los cuerpos femeninos, las políticas normativas y el estatuto de su protección.

Para Lobato (2007) las mujeres siempre han participado en actividades económicas y lo han hecho de manera significativa en el país, desde el sector primario hasta las formas más calificadas de los servicios, como el magisterio (que sin duda fue el más legitimado socialmente para ganarse el sustento).

Por su parte, Barrancos (2010) ha apuntado que el extendido ideal de la época versaba que la vida de las mujeres estaba mejor preservada –y realizada– en el hogar. Para esta autora,

la ilegitimidad de la ocupación femenina fuera de la casa está muy asociada a la re-

presentación de la obrera textil que debe soportar largas horas de confinamiento en ambientes irrespirables. De la misma manera, Lobato vuelve sobre otro registro que conoce como experta reconocida: las obreras de los frigoríficos. Argentinas y extranjeras, casadas y solteras –muchas más éstas–, muy jóvenes –la mayoría– o adultas, en comunidades como Berisso, constituyen una fuente fundamental para sus hogares (Barrancos, 2007a, p. 219).

Ciertamente, la enorme mayoría de los discursos durante el período tratado por Lobato “admite el trabajo productivo de las mujeres sólo como un paliativo para ayudar a resolver la economía familiar” (Barrancos, 2007a, p. 219).

Por el contrario, es desde el interior del feminismo que se pone el foco en la necesidad de que las mujeres accedan al mercado educativo para tener una profesión o especialidad que les permita una inserción permanente en el mercado laboral.

Pero aun dentro de este grupo, la figura de la maternidad de las trabajadoras y sus derechos adquiere una estatura regente; esto es, sobre los dos sujetos escindidos que plantea la cuestión –ser trabajadora/ser madre– el último dicta las coordenadas al primero (Barrancos, 2007a, p. 219).

En este contexto, la reforma del Código Civil Argentino en el año 1926, se constituye como un logro indiscutible al contribuir en materia jurídica para que las mujeres dejaran de ser tuteladas –en condición material– por sus cónyuges. Este logro, se expresó en que las mujeres pudieran acceder “a educarse, ejercer libremente una actividad económica, administrar y obtener con el trabajo bienes propios, fue un principio político ampliamente compartido” (Barrancos, 2007a, p.219).

A partir de allí, la agenda de reivindicaciones específicas de las mujeres no ha dejado de insistir en diversas cuestiones clave para el desarrollo pleno de sus derechos en cuanto tales. Si bien no es el objetivo de este apartado exponer la cronología de todas éstas reivindicaciones ni los principales logros alcanzados, podemos situar que durante los primeros años del siglo XX se produjeron cambios notables que afectaron la vida de las mujeres, incrementando notablemente su participación en el mercado laboral.

A pesar de dichas transformaciones, desde entonces y hasta el presente, “la inserción en el mercado de trabajo no se produce en un marco de igualdad de condiciones con los hombres, ya que las mujeres se insertan con ciertas desventajas estructurales que dificultan su acceso, permanencia y promoción” (De la Cruz, 2006, p.285).

Como vimos, gracias las pautas culturales que configuran estructuralmente los roles femenino y masculino en la sociedad, las mujeres que trabajan y desean trabajar viven una situación de doble responsabilidad -hogar/trabajo- que les provoca una serie de conflictos para su desarrollo personal y profesional.

Esto se puede apreciar en los resultados de una investigación de corte socio-histórico, iniciada en la década del '70 bajo la dirección de Wainerman (2005), que tuvo como principal objetivo describir el contexto de transformaciones económicas, sociales, políticas y culturales que tuvie-

ron lugar desde fines de los años cuarenta en Argentina, haciendo hincapié en la repercusión que tenían estos cambios en la vida cotidiana de las familias. El escenario de transformaciones que ha sido relevado en dicha investigación permite comprender el impacto de las dichas transformaciones en los ámbitos productivos y reproductivos del trabajo y en articulación con las dimensiones claves de nuestro estudio: la maternidad y la familia.

En su recorrido, el estudio de Wainerman (2005) plantea que a fines de los años 40, la mayor parte de las familias argentinas reproducían un modelo patriarcal de asignación de tareas según sexos. Es decir, los hombres se encargaban de la producción siendo responsables de asegurar el sostén económico del hogar y las mujeres velaban por las tareas de reproducción tales como la organización doméstica, la crianza y el cuidado de las personas dependientes.

Cabe resaltar que en este período la participación laboral femenina registró los índices más bajos de la historia argentina: “en ocasión del censo de población de 1947, de las algo más de 6 millones de personas económicamente activas sólo un millón y cuarto, es decir, alrededor del 20%, eran mujeres” (Wainerman, 2005, p. 52).

Hacia 1950, la participación laboral femenina comienza a aumentar hasta que en la década del ‘60 aceleró vertiginosamente su crecimiento. Este proceso es explicado por el aumento de las credenciales educativas de las mujeres en las décadas inmediatamente anteriores, equiparando sus niveles y estándares de formación con los varones.

En el período que va de 1960 a 1980, la tasa de empleo femenina registrado aumenta del 23% al 33%, en el rango de 25-55 años de edad y del 20% al 31% en el rango 35-55, lo cual representa un total, a la alza, del 50% (Wainerman, 2005). De forma paralela, se produce un descenso de la participación masculina como resultado de un achicamiento del empleo de la industria y la construcción¹.

Respecto de las movilidades intergeneráticas en el mercado de trabajo, la autora coincide con ciertos postulados aportados por Barrancos que expusimos más arriba, señalando que el hecho de que las mujeres salieran a trabajar era una expresión de la necesidad de clase por mantener los ingresos familiares y el nivel de consumo que se veían amenazados a partir de la reducción de oferta de empleo masculina.

De esta forma, la incorporación de más mujeres a la actividad laboral no puede interpretarse simple y exclusivamente como indicador de modernización, desarrollo o crecimiento, como se entendía en los ‘70, cuando en la participación se cifraban las esperanzas del cambio de la condición de las mujeres (Wainerman, 2005, p. 55).

Por el contrario, si bien estas transformaciones obedecieron a procesos de ajuste estructural de la economía nacional, la inscripción persistente de las mujeres en el mercado de trabajo pone bajo la lupa las teorías que únicamente explican el crecimiento de la actividad laboral femenina como efecto de los cambios macroeconómicos o como resultado de cambios socio-demográficos: postergación de la edad de maternar y contraer matrimonio, disminución de números de

¹ Según datos del INDEC, en dicho periodo se redujo de un 96% a un 96% en el rango de edad de 25 a 55 años (Wainerman, 2005).

hijos o el aumento de separaciones y divorcios. Al respecto, Wainerman (2002) señala:

(...) no basta estudiar los efectos de la vida laboral, por ejemplo, sobre la vida familiar, o a la inversa, pero si hay que analizarlos desde un primer momento como pertenecientes a una misma lógica que atribuye, dentro de estas estructuras, su lugar específico tanto al hombre como a la mujer (Wainerman, 2002, p.11).

Pasando el período antes observado y coincidiendo con el final de la década del '60, en la Argentina -como en muchos otros países- se precipitaron una serie de acontecimientos que permitieron redefinir el papel de las mujeres al calor de los cambios culturales y morales que afectan las conductas y comportamientos femeninos -y también masculinos-, empezando a desplazar pautas de un viejo orden más tradicional².

En este marco, la familia también es concebida como un espacio de realización individual, desplazando al sexo de su función eugenésica e incorporando las dimensiones del placer en las relaciones domésticas (Martínez Vargas, 1924). Así, a partir de la década del '60, los roles, las relaciones de género, los modelos, los vínculos familiares y los modos de considerar y vivir la sexualidad, comienzan a modificar ciertas representaciones, valoraciones y experiencias que alteran los cánones tradicionales de familia y hogar dominantes hasta el momento (Sauvy, Bergues & Riquet, 1972).

Esta revolución cultural y moral se profundizará en las décadas siguientes, provocando rupturas -no sin obstáculos y retrocesos en el marco de la última dictadura militar- hasta la nueva etapa democrática abierta en la segunda mitad de los '80:

La democracia ofreció, sin duda, un contexto mucho más propicio para revisar las concepciones familiares tradicionales. Se hicieron visibles entonces una serie de cambios que se habían ido dando a lo largo de la década de los '70 y que revelaban modificaciones en la concepción de la familia y de los roles de sus integrantes (Wainerman, 2005, p. 79).

Entre los más destacados y recientes estudios sobre familia y maternidad en la Argentina contemporánea también podemos situar las investigaciones llevadas adelante por la antropóloga feminista Mónica Tarducci (2008). Para esta autora, la maternidad:

(...) ha sido la institución más esencializada, al punto de confundírsela con la femineidad y hacerla aparecer ligada a principios universales, cuando lo que demuestran la enorme cantidad de investigaciones sobre el tema es que la maternidad es vivida como "natural" sólo por las mujeres que comparten los valores dominantes acerca de lo que tiene que ser una madre. Cuando no se cumplen con las reglas, de clase, de edad, de sexualidad, entre otras, se pone en evidencia que la cuestión es socio-histórica y, por tanto, contingente (2008, p. 11) (las comillas son de la autora).

2 Esos años remiten a un arsenal de cambios e innovaciones que alteran definitivamente la concepción de familia tradicional entre las que podemos destacar la píldora anticonceptiva, las comunidades hippies o el Mayo del '68, asociadas a las ideas de juventud y rebelión frente a los mandatos familiares tradicionales y la moral sexual instituida (Cosse, 2011).

En esta explicación se evidencia la construcción ideologizada de la maternidad asociada a ciertos valores e imágenes que se presentan como obligatorios para la constitución familiar e incluso para los imaginarios en torno a cierto tipo de femineidad³. Sin embargo, como plantea la autora, existen discursos que cuestionan y que ponen en entredicho tales mandatos, haciendo visible su estrategia de abstracción y habilitando a pensar, definir y experimentar otros modos de maternidad.

Son estos cortes, disrupciones o rupturas de sentidos asociados a la maternidad los que más nos interesan en este trabajo. Consideramos que es a través de ellos que podemos ponderar la magnitud de las transformaciones vividas y la profundidad de las prácticas que proponen deconstruir (parcial o totalmente) los cánones tradicionales.

Hasta aquí hemos procurado dar cuenta de algunas transformaciones históricas que, en casi dos siglos, impactaron sobre la configuración familiar y las mujeres en tanto trabajadoras y en tanto madres a nivel internacional y local. En el próximo apartado desarrollamos un recorrido que nos permite profundizar en los estudios que abordaron los tópicos de la maternidad y la familia en la Argentina contemporánea desde nuevos enfoques que tienen en cuenta el problema de la conciliación y los cuidados.

3. Trabajo remunerado y no remunerado: una aproximación al debate desde las teorías feministas

En la región y particularmente en Argentina en el transcurso de la década del '60 y el '70 a partir del ingreso sostenido de las mujeres al sistema educativo se produce un período de crecimiento⁴ de la participación de las mujeres en el mercado laboral. Pero, estos avances de las mujeres en el plano del trabajo remunerado no fueron acompañados en las mismas condiciones por la participación de los varones en el ámbito del trabajo no remunerado, puntualmente en el trabajo doméstico y de cuidados.

En relación a esto, los debates feministas de los años setenta se concentraron en la diferenciación entre trabajo y empleo como una construcción social e histórica, con el fin de mostrar la concentración del trabajo femenino en el considerado *no trabajo* por la economía (Espino, 2010 según Salvador, 2015).

En esta línea y para comprender estas transformaciones han sido claves los aportes de las estadounidenses Susan Moller Okin (1989; 1996) y Arlie Hochschild (2008).

La primera de ellas ha señalado que, si bien las diferencias entre varones y mujeres construidas

3 Tal como expresa la autora, “el ideal maternal abarca no sólo los comportamientos a tener, sino también los sentimientos que se deben vivenciar. El ideal maternal es la interiorización de todos estos preceptos y prescripciones que normativizan la experiencia de la maternidad” (Tarducci, 2008, p.33) pero también es la razón de su cuestionamiento.

4 El crecimiento del empleo femenino en la década señalada es propio de las clases más acomodadas de la pirámide social de nuestro país quienes habían accedido a la educación. En este sentido, se aclara que por ende no desconocemos que el empleo femenino –mayoritariamente informal- ha existido desde muchas décadas anteriores para otros sectores de la pirámide social.

históricamente en el presente han comenzado a debilitarse, su perdurabilidad es muy persistente:

(...) aunque las sanciones legales que sostienen la dominación masculina han comenzado a erosionarse durante el siglo pasado, y más rápidamente en los últimos veinte años, el gran peso de la tradición, combinado con los efectos de la socialización, aún actúa poderosamente reforzando roles sexuales que son comúnmente considerados como de desigual prestigio y valor (Okin, 1989, p. 6).

Tomando esta idea de Okin, Aspiazu (2013) señala que las mujeres viven una serie de injusticias por el hecho de ser mujeres. Las principales causas de estas injusticias se derivan del modo como está distribuido el trabajo remunerado y no remunerado al interior de la familia tradicional, dando lugar a que el mayor volumen del trabajo no remunerado que sostienen las mujeres se centre en el cuidado de los menores.

En la actualidad, el estudio de los cuidados en un sentido amplio (Tronto, 1993; Muñoz Terrón, 2010) ha provocado el desarrollo de reflexiones feministas innovadoras que apuntan a revisar distintos aspectos y ámbitos de la vida de forma integral. Pero, a su vez, se puede considerar que los cuidados constituyen un *locus* privilegiado para revisar los saberes existentes en torno a las desigualdades históricas entre mujeres y varones, así como para interpelar desde los feminismos los interrogantes que se plantean en las ciencias sociales en general y en la economía en particular. Así explica de manifiesto Rodríguez Enríquez (2007):

El concepto de economía del cuidado se ha difundido de manera relativamente reciente para referir a un espacio bastante indefinido de bienes, servicios, actividades, relaciones y valores relativos a las necesidades más básicas y relevantes para la existencia y reproducción de las personas, en las sociedades en las que viven. (...) Asociarle al término cuidado el concepto de economía implica concentrarse en aquellos aspectos de este espacio que generan, o contribuyen a generar, valor económico. Es decir, lo que particularmente interesa a la economía del cuidado es la relación que existe entre la manera en que las sociedades organizan el cuidado de sus miembros y el funcionamiento del sistema económico (Rodríguez Enríquez, 2007, p. 230).

Esta visión permite identificar procesos, construcciones y mecanismos que perpetúan muchas de las inequidades existentes, que se determinan en el campo económico y social (Pateman, 1996). La división sexual del trabajo,

esto es, la asignación de tareas específicas y particulares a varones y mujeres, se encuentra en la raíz de las inequidades de género que se manifiestan en el mundo del trabajo, productivo y reproductivo, remunerado y no remunerado. Y el trabajo persiste como un elemento esencial del funcionamiento de la economía y se ve afectado y determinado por las características asumidas por el nuevo orden económico internacional (Rodríguez Enríquez, 2007, p. 229).

Es necesario tener en cuenta, que “la incorporación de las formas no remuneradas en la definición del trabajo ha presentado resistencias, porque supone admitir que la actividad no remunerada contribuye a la riqueza, lo que altera los principios teóricos sobre los que se asienta la economía” (García Sainz según Batthyany, Genta y Perrotta, 2015, p 48).

El trabajo no remunerado comprende al trabajo doméstico, de cuidados, voluntario y trabajo para otros hogares o no estructurado (Benería, 2008; Batthyany, Genta y Perrotta, 2015). Para este escrito y en función de sus objetivos cuando se menciona la dimensión de trabajo no remunerado se hace alusión únicamente e indistintamente al trabajo doméstico y de cuidados.

El trabajo doméstico incluye una amplia suma de actividades que se realizan en el hogar: tareas típicas y cotidianas, “a su vez su definición estricta refiere a bienes consumidos en el momento de su producción” (Aguirre, 2008 según Batthyany, Genta y Perrotta, 2015, p 49). Por otro lado, “el trabajo de cuidados familiares consiste en la atención cotidiana a personas dependientes, que incluye la ayuda para realizar actividades de la vida diaria, tales como alimentarse, vestirse, asearse, entre otras” (Aguirre, 2008 según Batthyany, Genta y Perrotta, 2015, p 49).

Por último y para concluir este apartado se señalan algunos de los motivos que subyacen en las discusiones actuales en torno a la desigual distribución del trabajo remunerado y no remunerado y precisamente a la pretensión de que este último sea contabilizado.

Aquí se pondrá el foco en aquellos que pueden llegar a promover una discusión desde la perspectiva de la sociología de género, pero no desconociendo otros aspectos propios del campo de análisis de la economía.

El primer punto a destacar es la ya lograda visibilización de la temática, lo cual permite que el trabajo no remunerado no sea pensado únicamente como una problemática de la esfera individual y privada sino como parte de un proceso social y económico más amplio. Se puede decir, que este primer punto vuelve sobre lo trabajado por E. Faur acerca de pensar sobre la desfamiliarización o mercantilización del cuidado y de las estrategias de conciliación entre familia- trabajo que se diseñan al interior de las familias.

Un segundo aspecto a destacar consiste en la contabilización del tiempo que se le dedica al trabajo no remunerado lo cual permitiría averiguar cómo se reparten esas tareas al interior de las familias. Algunas de las autoras Uruguayas nombradas anteriormente, han trabajado en las estadísticas existentes sobre la medición del tiempo haciendo referencia a la encuesta de Uso del Tiempo⁵ -utilizada actualmente en 18⁶ países- instrumento que proporciona “una gran

5 Las encuestas sobre uso del tiempo comenzaron a implementarse bajo distintas modalidades, principalmente en los países desarrollados de Europa, en el último tercio del siglo XX, frente a las demandas de investigación social y sociológica ocasionada por los cambios en la estructura demográfica, la expansión de actividades de ocio. También cumplieron un rol fundamental las demandas feministas y de otros actores de la agenda de género a escala internacional, que cuestionaron el uso exclusivo de las variables relativas al trabajo remunerado y los ingresos, destacando la importancia de la medición del trabajo doméstico en los hogares como aporte sustantivo a las economías de los países industrializados (Aguirre y Ferrari, 2015, p.30).

6 Según un ordenamiento cronológico realizado por Aguirre y Ferrari (2014), a partir de la primera experiencia de medición, la serie está compuesta por: Cuba (1985,1988,1997,2991), Mexico(1996,1998, 2002,2009), Nicaragua (1998), Guatemala (2000,2006,2011), Brasil (2001,2005,2008,2009), Bolivia (2001,2010,2011), Uruguay (2003,2007,2013), Argentina (2005, 2010), El Salvador (2005,2011), Ecuador (2005, 2007, 2010, 2012), Panama (2006, 2011), Peru (2006, 2010), Republica Dominicana (2006,2007), Colombia (2007,2008,2009,2010,2012), Venezuela (2008,2011), Chile (2009) y Honduras (2009,2011) (Aguirre yFerrari, 2014, p.32).

cantidad de información sobre la forma en la cual las personas usan el tiempo, aportando datos sobre el desigual reparto del trabajo total, tanto remunerado como no remunerado, entre mujeres y varones” (Aguirre, 2008 según Batthyany, Genta y Perrotta, 2015, p 80).

4. Algunas investigaciones sobre trabajo remunerado y no remunerado en Argentina

Siguiendo con lo planteado hasta aquí, a continuación, se destacan algunas reflexiones teóricas y estudios empíricos recientes que nos permiten dar cuenta de dicha problemática en un contexto de indagación cercano (Ariza & De Oliveira, 2003; Cerrutti, 2003; Rodríguez Enríquez, 2005; López & Findling, 2012; Faur, 2014; entre otros).

Entre los antecedentes locales se destaca la investigación pionera en esta materia, realizada en el año 1996 por Wainerman (1998). En este trabajo⁷ se indagó sobre parejas de dobles proveedores de sectores medios residentes en la ciudad de Buenos Aires. Más adelante se amplía a mujeres⁸ de sectores medios y bajos residentes en el área metropolitana de la ciudad de Buenos Aires. En ambas investigaciones se preguntó por cómo se vive en familia en la Argentina de hoy; cuánto y de qué modo han cambiado los modos de vivir en familia en las últimas dos décadas; y en qué medida esos cambios remedan a los ocurridos en las sociedades más desarrolladas. En las dos indagaciones se alcanzan los siguientes datos que nos permiten conocer la problemática:

Cuando se trata de los hijos, son menos los varones (8%) en el total de los hogares que no hacen nada de ninguna de las tareas que demanda su sustento cotidiano y son más los que tienen a su cargo entre un tercio y la mitad de todas las tareas (18,5%). (...) el “varón promedio” participa apenas en un décimo de la totalidad del cuidado cotidiano de la casa (0,44) y en cerca de un cuarto (0,79) del cuidado cotidiano de los hijos. Si tomamos en cuenta que la realización total de estas tareas equivale a un puntaje de 4.0 y la realización de la mitad a uno de 2.0, se hace patente cuán baja es esa participación (Wainerman, 1998, p. 8).

Así, se afirma que “aun cuando se han producido evidentes progresos en la inserción de las mujeres al mercado de empleo, no ha sucedido lo mismo con la inserción de los hombres a las tareas de cuidado”, de esta forma se puede afirmar que la domesticidad no ha muerto, sino que ha mutado (Rodríguez Enríquez, 2007, p. 231).

En otra investigación llevada a cabo por Faur (2014)⁹ se aborda el problema de cómo se organiza la conciliación familia-trabajo en las familias argentinas en la actualidad, y qué estrategias de

7 En esta oportunidad la autora realizó un total de 35 entrevistas a parejas de dobles proveedores de sectores medios de la ciudad de Buenos Aires.

8 Se realizaron un total de 200 entrevistas únicamente a mujeres.

9 Esta investigación publicada en formato de libro en el año 2014 es resultado de dos estudios cualitativos realizados en 2007 y 2009. Por un lado, se recorrieron dos barrios del AMBA (La Boca y Barrufaldi), se entrevistaron 31 hombres y mujeres con niños de hasta 5 años y a 20 mujeres que se desempeñaban en servicios de cuidado. Por otro lado, se recuperaron 32 entrevistas a trabajadores y trabajadoras de distintos niveles ocupacionales distribuidos en 8 empresas del AMBA (Faur, 2014).

corresponsabilidad en el cuidado infantil trazan hombres y mujeres en nuestro país, la autora pone en evidencia que al momento de trazar una estrategia de conciliación de las esferas productiva y reproductiva –aparentemente dicotómicas- existe un sujeto encargado de llevar adelante dicha conciliación.

Hoy como ayer, los hombres son vistos como trabajadores, las mujeres como responsables del hogar, y las trabajadoras, como empleadas y madres. Así, el sujeto de la conciliación familia-trabajo no es neutro ni mucho menos masculino, sino femenino. A las mujeres les corresponde encontrar el equilibrio entre estas esferas, en un contexto de relativa desprotección de sus derechos y falta de servicios (Faur, 2014, p. 140).

Los sesgos de género que se desprenden de esta explicación marcan la existencia de rasgos culturales que promueven una desigual distribución en la organización y asignación de las responsabilidades entre los sexos. En nuestro país, este escenario se encuentra perpetuado por la existencia de leyes –como se puede observar en las extensiones de las licencias por maternidad y paternidad- que asocian indefectiblemente al cuidado infantil con las mujeres.

Sabemos que “las políticas públicas pueden partir del modelo que asocia a las mujeres con el cuidado y al cuidado, con una actividad específica del ámbito privado, o bien promover la provisión de servicios que permitan *desfamiliarizar* el cuidado infantil tanto como fuera posible” (Faur, 2014, p. 137). Pero no desconocemos que la tercerización del cuidado también recae mayormente en otras mujeres (familiares o externas, mediante arreglos afectivos o económicos para cubrir tal necesidad).

Esto supone una aceptación implícita por parte de las mujeres, “en tanto los tiempos para dedicar a las exigencias del trabajo y de la familia no son inelásticos, son las mujeres quienes aceptan –‘con total naturalidad’- la administración personal de estas tensiones” (Faur, 2014, p. 148) (las comillas son de la autora).

En palabras de Faur, las mujeres cargan con los costos de la conciliación y los cuidados mientras otros gozan de los beneficios de semejante arreglo desigual:

la conciliación entre el trabajo remunerado y la familia es una tarea femenina y privada. El derecho laboral lo establece así, las empresas lo administran así, los hombres lo consideran así, y las mujeres así lo aceptan. En todos los casos, pesa de un modo contundente el mandato moral en que lo femenino se asocia al cuidado, imagen que se delinea y define cada vez más desde cualquier ángulo que exploremos” (Faur, 2014, p. 156).

En tercer lugar, nos interesa destacar la investigación coordinada por López y Findling (2012), que examina los vínculos entre familia, trabajo productivo-reproductivo y cuidado de la salud en mujeres y varones jóvenes de sectores sociales medios de la ciudad de Buenos Aires. Allí, las autoras indagan sobre los conflictos que emanan de diversas responsabilidades: el manejo del tiempo, la división de roles domésticos o las sensaciones de culpabilidad por no cumplir con los estándares prescriptos de *buenas madres*.

Con los datos relevados de las entrevistas realizadas a parejas de clase media de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA), confirman la existencia de una socialización diferencial o

también llamado *capital negativo* (Kaufmann, 1992), basado en la creencia generalizada que sostiene que las mujeres se desempeñan naturalmente mejor que los varones en las tareas del cuidado, lo cual las perjudica en el momento de distribuir el trabajo doméstico, puesto que la mayor parte recae sobre ellas. También plantean que si bien estas parejas rechazan el papel de la madre tradicional que vela por sus hijos en su hogar, son estas mujeres las que se ocupan de la logística del cuidado. Aunque no se quedan en casa son las responsables de todo lo que allí sucede.

Este análisis dialoga con los datos obtenidos unos años atrás por Wainerman (2007), reafirmando que:

(...) los varones participan de nada o sólo muy poco de las actividades domésticas cotidianas involucradas en la vida de la casa. En efecto, en alrededor de tres cuartos (77% o más) de los hogares, ellos se abstienen de cocinar, lavar los platos, hacer las camas, poner la mesa, limpiar la casa, organizar la limpieza, lavar la ropa, planchar. Todas ellas son tareas marcadas por el género, son no masculinas (p. 197)

A partir de estos datos se sostiene que la conciliación familia-trabajo es una problemática compleja, muy poco abordada por las políticas públicas en los diferentes niveles del Estado y que su tratamiento implica revisar modos de socialización y prácticas históricamente asentadas en el conjunto de la sociedad. Asimismo, que el tratamiento y la modificación de ciertas pautas anquilosadas respecto a la conformación de las familias contemporáneas y a la distribución de tareas en el hogar, implica desdibujar las fronteras que tienden a presentar el cuidado infantil como una actividad que nace y se resuelve en la esfera privada.

5. Consideraciones finales

El objetivo de este artículo fue socializar una recopilación propia sobre la producción teórica de la maternidad, la familia y el trabajo desde las teorías feministas, centrando el recorrido en sus principales críticas. Asimismo, se ubicó a estos tópicos dentro de un contexto de discusiones más contemporáneo referido a las discusiones sobre trabajo remunerado y no remunerado que se están dando al interior de las teorías feministas.

Este recorrido permite visibilizar como se han ido construyendo los modelos de maternidad y familia a partir de lo que la oferta de trabajo remunerado demande para la rentabilidad productiva del sistema económico.

De esta forma, a partir de los antecedentes teóricos que hemos puesto en consideración es que podemos pensar críticamente la relación que se dio en distintos periodos del siglo XIX entre las mujeres y el trabajo remunerado y no remunerado.

En una primera instancia la incorporación del género femenino al mercado laboral no se sustentaba en un ideal de liberalización para las mujeres sino en estrategias familiares de sobrevivencia en consecuencia a la disminución de la demanda de mano de obra masculina en los diferentes periodos observados. Si bien estas transformaciones obedecieron a procesos de ajuste estructural de la economía nacional, en este trabajo se pretende visibilizar que la inscripción persistente de las mujeres en el mercado de trabajo pone bajo la lupa las teorías que únicamente explican el crecimiento de la actividad laboral femenina como efecto de los

cambios macroeconómicos o como resultado de cambios socio-demográficos: postergación de la edad de matinar y contraer matrimonio, disminución de números de hijos o el aumento de separaciones y divorcios.

Como se vio en estas páginas la incorporación de las mujeres al trabajo remunerado no fue acompañada en las mismas proporciones por la entrada y permanencia de los varones en el trabajo no remunerado. Lo cual profundizó la desigual distribución de las responsabilidades al interior del hogar y dio origen a lo que se define como doble jornada acentuando la figura de una mujer malabarista (Faur, 2015).

En este sentido y como ya se mencionó, hace medio siglo el desafío era lograr la visibilización del trabajo doméstico y de cuidado, en el presente las discusiones deberían centrarse en la valoración de estas tareas como aspectos centrales para la existencia de nuestra sociedad en su conjunto, y la reproducción de nuestras vidas. Ahora la apuesta estaría en lograr una igualdad en la distribución de las responsabilidades entre mujeres y varones, pero también entre los diferentes actores que componen a la organización social del cuidado, es decir, entre el hogar, el Estado y el mercado.

Referencias bibliográficas

- AGUIRRE, R. Y FERRARI, F. (2015). Avances en la medición del uso del tiempo y el trabajo no remunerado en la región. En K. Battyany (Comp.). Los tiempos del bienestar social. Género, trabajo no remunerado y cuidados en el Uruguay. (pp.17-44). Montevideo: Doble clic Editoras. P 45-83.
- ARIZA, M. & DE OLIVEIRA, O. (2003). Acerca de las familias y los hogares: estructura y dinámica. En C. Wainerman (Comp.). Familia, trabajo y género. Un mundo de nuevas relaciones (pp. 19-49). Buenos Aires: UNICEF.
- ASPIAZU, E. (2013). Trabajo y cuidado: la promoción de la justicia a través de políticas de conciliación con perspectiva de género. Trabajo y Sociedad, (21), 363-371. Recuperado de <http://www.unse.edu.ar/trabajosociedad/21%20ASPIAZU%20trabajo%20politicas%20de%20conciliacion.pdf>
- BARRANCOS, D. (2007a). Mujeres en la sociedad argentina. Una historia de cinco siglos. Buenos Aires: Sudamericana.
- (2007b). Contrapuntos entre sexualidad y reproducción. En S. Torrado (Comp.). Población y bienestar en la Argentina del primero al segundo Centenario. Una Historia Social del siglo XX (pp. 475-500). Buenos Aires: Edhasa.
- (2008). Mujeres, entre la casa y la plaza. Buenos Aires: Sudamericana.
- (2010). Mujeres en la Argentina. En G. Lugones & J. Flores (Coords.). Intérpretes e interpretaciones de la Argentina en el Bicentenario (pp. 27-37). Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.
- (2011a). Revisitando conflictos: las huelgas telefónicas de 1919 y 1957 en perspectiva generizada. En E. Mases (Comp.). Trabajadores y trabajadoras en la Argentina. Aportes para una Historia Social (pp. 175-192). Neuquén: EDUCO.
- (2011b). Mujeres movilizadas. Protagonistas y espacios de actuación. En M. Lobato (Comp.). Manifestaciones, fiestas y rituales en el siglo XX (pp. 137-140). Buenos Aires: Biblos.
- (2012). Género y tiempo. En A. Domínguez Mon; A. Mendes Diz; P. Schwarz & M. Camejo (Comps.). Usos del tiempo, temporalidades y géneros en contexto (pp. 73-85). Buenos Aires: Antropofagia.
- BATTYANY, K. GENTA, N. PERROTTA. (2015). Uso del tiempo y desigualdades de género en el trabajo no remunerado. En K. Battyany (Comp.). Los tiempos del bienestar social. Género, trabajo no remunerado y cuidados en el Uruguay. (pp.45-83). Montevideo: Doble clic Editoras.
- CERRUTTI, M. (2003). Trabajo, organización familiar y relaciones de género en Buenos Aires. En C. Wainerman (Comp.). Familia, trabajo y género. Un mundo de nuevas relaciones (19-54). Buenos Aires: UNICEF.
- COSSE, I. (2011). Claudia: la revista de la mujer moderna en la Argentina de los años sesenta (1957-

1973). *Revista Mora*, 17(1) 1-22. Recuperado de http://www.academia.edu/13955368/_Claudia_la_revista_de_la_mujer_moderna_en_la_Argentina_de_los_a%C3%B1os_sesenta_1957_1973_Revista_Mora_IIGE-Universidad_de_Buenos_Aires_online_-_2011_vol.17_n.1_pp._0-0

DE LA CRUZ, S. (2006). Análisis de la relación: la mujer en la educación y el trabajo. *Fundamentos en Humanidades*, 7(13-14), 271-292. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/184/18400717.pdf>

FAUR, E. (2014). *El cuidado infantil en el siglo XXI, mujeres malabaristas en una sociedad desigual*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno.

FEDERICI, S. (2010). *Calibán y la bruja. Mujeres, cuerpo y acumulación originaria*. Madrid: Traficantes de sueños.

----- (2013). *Revolución en punto cero. Trabajo doméstico, reproducción y luchas feministas*. Madrid: Traficantes de sueños.

HOCHSCHILD, A (2008). *La mercantilización de la vida íntima. Apuntes de la casa y el trabajo*. Madrid: Katz.

KAUFFANN, J. (1992). *La trame conjugale. Analyse du couple par son linge*. París: Nathan.

LOBATO, M. (2005). Representaciones del trabajo femenino bajo el peronismo. La elección de las reinas del trabajo. *Encrucijadas, Revista de la Universidad de Buenos Aires* (34). Recuperado de http://repositorioubu.sisbi.uba.ar/gsd/collect/encruci/index/assoc/HWA_522.dir/522.PDF

----- (2007) *Historia de las trabajadoras en la Argentina (1869-1960)*. Buenos Aires: Edhasa.

----- (2008). Trabajo, cultura y poder: dilemas historiográficos y estudios de género en la Argentina. En *Revista Estudios de Filosofía Práctica e Historia de las Ideas*, (9/10). Recuperado de http://www.scielo.org.ar/scielo.php?pid=S1851-94902008000200003&script=sci_arttext

LÓPEZ, E. & FINDLING, L (2012). (Coords). *Maternidades, paternidades, trabajo y salud. ¿Transformaciones o RETOQUES?*. Buenos Aires: Editorial Biblos.

MARTÍNEZ VARGAS, A. (1924). Prólogo. En J. Castellsaguer (Dir.). *Maternidad. Tratado de maternología. Medicina, higiene, moral y jurisprudencia del matrimonio, embarazo y parto*. Mataró: H. Abadal.

MUÑOZ TERRÓN, J. (2010). Responsividad y cuidado del mundo. Fenomenología y ética del care. *Revista internacional de Filosofía* (49), 35-48. Recuperado de <http://revistas.um.es/daimon/article/view/141851/191181>

OKIN, S. (1989). *Justice, gender, and the family*. New York: Basic Books.

----- (1996). Desigualdad de género y diferencias culturales. En C. Castells (Comp.). *Perspectivas feministas en teoría política* (pp. 185-206). Barcelona: Paidós.

PALOMAR VEREA, C. (2005). Maternidad: Historia y cultura. Revista de Estudios de Género. La Ventana, (22), 35-67. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=88402204>

PATEMAN, C. (1996). Críticas feministas a la dicotomía público/privado. En C. Castells (Comp.). Perspectivas feministas en teoría política (pp. 31-52). Barcelona: Paidós.

RICH, A. (1986). Nacemos de Mujer: La maternidad como experiencia e institución. Valencia: Cátedra.

RODRÍGUEZ ENRÍQUEZ, C. (2005). La economía del cuidado: un aporte conceptual para el estudio de políticas públicas. Centro Interdisciplinario de Estudios de Políticas Públicas. Recuperado de <http://elcuidadoenagenda.org.ar/wp-content/uploads/2013/04/La-econom%C3%ADa-del-cuidado-un-aporte-conceptual-para-el-estudio-de-pol%C3%ADticas-p%C3%ABlicas1.pdf>

SALVADOR, S. (2015). La valoración económica del trabajo no remunerado. En K. Battyany (Comp.). Los tiempos del bienestar social. Género, trabajo no remunerado y cuidados en el Uruguay. (pp.211-242). Montevideo: Doble clic Editoras.

SAUVY, A.; BERGUES, H. & RIQUET, M. (1972). Historia del control de nacimientos. Barcelona: Península.

TARDUCCI, M. (Comp.) (2008). Maternidades en el siglo XXI. Buenos Aires: Espacio.

TRONTO, J. (1993). Moral Boundaries. A political argument for an ethic of care. New York: Routledge, Chapman and Hall.

WAINERMAN, C. (1998). División del trabajo en familias de dos proveedores. Relato desde ambos géneros y dos generaciones. Chicago: Latin America Studies Association-The Palmer House Hilton Hotel.

----- (2002). Familia, trabajo y género. Un mundo de nuevas relaciones. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

----- (2005). La vida cotidiana en las nuevas familias, ¿Una revolución estancada? Buenos Aires: Lumière.

----- (2007). Conyugalidad y paternidad ¿Una revolución estancada? En M. Gutiérrez (Comp.). Género, familias y trabajo: rupturas y continuidades. Desafíos para la investigación política (pp. 179-222). Buenos Aires: CLACSO.



— R E V I S T A —
**ESTUDIOS SOCIALES
CONTEMPORÁNEOS**

ISSN 1850-6747

Reseñas



REVISTA
**ESTUDIOS SOCIALES
CONTEMPORÁNEOS**

ISSN 1850-6747

Nadell, Pamela S and Kate Haulman (Eds.)

Making Women's Histories.

**Beyond National Perspectives,
New York University Press. 2013**

María Gabriela Vásquez

Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad Nacional de Cuyo
mariagabrielavasquez@yahoo.com.ar

Carla Andrea Riggio

Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad Nacional de Cuyo
carlaoriggio@gmail.com

“

María Gabriela Vásquez y Carla Andrea Riggio: "Nadell, Pamela S and Kate Haulman (Eds.) Making Women's Histories. Beyond National Perspectives, New York University Press. 2013" en Revista de Estudios Sociales Contemporáneos n° 16, IMESC-IDEHESI/Conicet, Universidad Nacional De Cuyo, 2017, pp. 187-190

making women's histories

Beyond National Perspectives

Edited by Pamela S. Nadell & Kate Haulman

Nadell, Pamela S and Kate Haulman (Eds.) Making Women's Histories. Beyond National Perspectives, New York University Press. 2013

Reseña por María Gabriela Vásquez y Carla Andrea Riggio

Nadie puede dudar de la centralidad de los estudios sobre las mujeres como campo de producción intelectual en el contexto de las nuevas historias ni de su potencialidad para transformar la profesión histórica en una disciplina más consciente de la compleja realidad de la sociedad humana. En esta línea de trabajo se ha publicado la obra *'Making Women's Histories. Beyond National Perspectives'*, editado por las profesoras Pamela S. Nadell y Kate Haulman, del Departamento de Historia de la American University; Nadell es directora del programa de Estudios Judíos de la citada institución y reconocida en el mundo académico por ser la autora de *'Women Who Would Be Rabbis: A History of Women's Ordination (1889-1985)'*, obra finalista del *National Jewish Book Award* y co-editora del volumen *'Women and American Judaism: Historical Perspective'*. La investigación más difundida de su colega Kate Haulman es *'The Politics of Fashion in Eighteenth-Century America'*.

En *Making Women's Histories...*, las contribuciones se focalizan en las nuevas historiografías que combinan los estudios sobre las mujeres y la teoría de género con una perspectiva cercana a la historia cultural. La organización del texto presenta un capítulo inicial y tres secciones. En la introducción *'Writing Women's History across Time and Space'*, las editoras establecen los fundamentos teóricos del tema y contextualizan las contribuciones. Aunque la mayoría de los artículos se refieren a ámbitos nacionales, sin embargo, intentan sugerir una perspectiva transnacional del problema, en la medida en que ciertos procesos trascienden los límites de los países. Esta visión le otorga unidad temática a la obra, no obstante la variedad de dimensiones consideradas: económicas, religiosas, políticas, culturales, etc. La afinidad de los trabajos está dada, asimismo, porque estos revelan conexiones entre los fenómenos del nacionalismo, el imperialismo y la globalización con los distintos movimientos feministas en su pugna por una mayor autonomía de la mujer.

En la primera sección, *Imagining New Histories: Late-Twentieth-Century Trajectories*, Kathy Peiss presenta su estudio *'Women's Past and the Currents of U.S. History'*, acerca de los orígenes políticamente comprometidos de la lucha por los derechos de las mujeres en la historia contemporánea de los Estados Unidos de América y traza una posible periodización con base en momentos clave: su crecimiento con la segunda ola feminista; el cambio hacia los estudios de género en los 1980s.; el vínculo con los análisis post-estructurales y culturales; y por último, el surgimiento de la historia transnacional. Barbara Alpern Engel escribe *'New Directions in Russian and Soviet Women's History'*, donde demuestra un conocimiento actualizado del problema, incluso porque señala las dificultades existentes para los investigadores en muchos países, en lo que respecta a la utilización de fuentes documentales y la ausencia de bases estadísticas. Claire Robertson, en *'Putting the Political in Economy: African Women's and Gender History, 1992-2010'*, hace una caracterización precisa de conexión entre historia de las mujeres e iniciativas con una fuerte conciencia social. La autora sostiene la necesidad de fomentar una creciente participación de la mujer africana en el relato de sus propias historias. Por su parte, Anna Clark, en *'Sexual Crises, Women's History, and the History of Sexuality in Europe'*, evalúa el rol que los estudios de género han tenido en el desarrollo de la historia de la sexualidad; en particular llama la atención acerca de los efectos que la epidemia del SIDA han generado en dicha historiografía.

En la segunda sección, *Engendering National and Nationalist Projects*, Arianne Chernock, discute sobre *'Gender and the Politics of Exceptionalism in the Writing of British Women's History'* y realiza una evaluación sobre los enfoques biográficos en la historia británica de los siglos XVIII y XIX, que la lleva a revalorizar la labor de los escritores que actuaron como tempranos defenso-

res de los derechos de las mujeres. Lisa Pollard propone una investigación '*Amateur Historians, the "Woman Question" and the Production of Modern History in Turn-of-the-Twentieth-Century Egypt*', donde se detiene en los escritos de viajeros europeos que incluyen visiones sobre la mujer. A su vez, Mytheli Sreenivas presenta su artículo '*Women's and Gender History in Modern India: Researching the Past, Reflecting on the Present*', en el cual problematiza el tema de las fuentes asequibles a los historiadores y argumenta sobre la necesidad de discutir el tema de las mujeres en relación a las categorías de etnia, clase y sexualidad desde una perspectiva postcolonial. Manifiesta además que las contribuciones se caracterizan por poner el acento en los discursos hegemónicos que reproducen las estructuras de género en las sociedades patriarcales. Esta situación se agudiza en países como la India, sostiene Sreenivas lúcidamente, por la relación colonial -asimétrica y desigual- que se mantienen con los imperios, en una dinámica que propende a la cooptación de los grupos dirigentes nativos.

En la tercera sección, *Exploring Transnational Approaches*, Ulrike Strasser and Heidi Tinsman discurren sobre '*World History Meets History of Masculinity in Latin American Studies*'. En el artículo se utiliza el ejemplo latinoamericano para argumentar que una perspectiva exclusivamente materialista-marxista presenta dificultades para comprender los problemas específicos de una historia básicamente cultural, como son aquellos del género y la sexualidad. Cristina Zaccarini, en '*Connecting Histories of Gender, Health, and U.S.-China Relations*', se interroga por los caminos de encuentro y conflicto entre las concepciones de salud, cuerpo y medicinas (y la ciencia detrás de ellas) de ambos países. Por su parte, Jocelyn Olcott, en '*A Happier Marriage? Feminist History Takes the Transnational Turn*', enfatiza la convergencia entre la historia transnacional y una óptica feminista, puesto que ambas comparten cuatro tópicos esenciales a la práctica historiográfica: periodización, lugar, identificación y aspectos materiales y de infraestructuras. No obstante, sostiene, también tienen en común la necesidad de revisar las narrativas tradicionales, centradas casi exclusivamente en los grandes actores (como el Estado) y en procesos políticos como la creación de la identidad nacional. Por el contrario, propone una aproximación desde una metanarrativa que permita la organización de los relatos desde otros parámetros y en relación a otros sujetos históricos.

La obra muestra las transformaciones que la producción intelectual sobre los estudios de las mujeres y la misma historia intelectual ha generado a través del tiempo. Una diferencia importante con respecto a otras obras, radica en el esfuerzo por superar las perspectivas nacionales, trascendiendo hacia otra transnacional, lógicamente más amplia y comprensiva. Como punto débil, se plantea que la obra no deja de tener una visión sesgada, ya que es un libro escrito exclusivamente por representantes universitarios de Estados Unidos. Hubiera sido loable una convocatoria más amplia. En suma, con sus luces y sombras, la obra se considera de lectura enriquecedora para todos aquellos académicos interesados en este programa de producción historiográfica y que consideren como labor impostergable reflexionar sobre el futuro del mismo. 'Mi compromiso con la historia de la mujer proviene fundamentalmente de mi vida, no exclusivamente de mi cabeza', escribió Gerda Lerner, una de las pioneras. Con esta misma pasión, sería deseable que esta obra estimule a la reflexión sobre la propia labor realizada hasta la fecha y a transitar con decisión nuevos senderos en pos de un proyecto global de estudios sobre las mujeres.



— R E V I S T A —
**ESTUDIOS SOCIALES
CONTEMPORÁNEOS**

ISSN 1850-6747

Instrucciones a los autores

INSTRUCCIONES A LOS AUTORES

A. Presentación / Sobre Estudios Sociales Contemporáneos

Estudios Sociales Contemporáneos es una revista científica fundada por el Instituto de Estudios Sociales Contemporáneos (IMESC) que publica en medio electrónico trabajos científicos inter y multidisciplinarios, teóricos, metodológicos y de investigación aplicada de carácter inéditos inscritos en el campo de conocimiento de las ciencias sociales.

La Revista Estudios Sociales Contemporáneos busca: Promover la producción académica en temas referidos a las ciencias sociales. Plantear y difundir el análisis crítico, la interpretación y la generación de propuestas alternativas para abordar y enfrentar los problemas vinculados con la sociedad actual y pasada. Impulsar la interdisciplinariedad mediante el tratamiento y el enfoque de los artículos publicados. Trabajar una perspectiva latinoamericana de las temáticas en el marco de los escenarios de la globalización.

La Revista Estudios Sociales Contemporáneos tiene como destinatarios a: académicos e investigadores de las ciencias sociales interesados en las problemáticas socio-productivas, política, territoriales e históricas, así como estudiantes de pre y posgrado; gobernantes y funcionarios, organizaciones no gubernamentales, consultores, comunidades y personas interesadas en la producción actual de las ciencias sociales, en sus diferentes ámbitos, en América Latina.

La Revista es publicada dos veces al año (en junio y diciembre) por el Instituto Multidisciplinario de Estudios Sociales Contemporáneos, Nodo Mendoza de la Unidad Ejecutora en Red del CONICET (Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, Argentina), Instituto de Estudios Históricos, Económicos, Sociales e Internacionales (IDEHESI).

Política de acceso abierto: Esta revista provee acceso libre inmediato a su contenido bajo el principio de que hacer disponible gratuitamente investigación al público, apoya a un mayor intercambio de conocimiento global.

B. Estructura editorial

Editada por el Instituto de Estudios Sociales Contemporáneos Nodo Cuyo de la Unidad Ejecutora en Red de CONICET, Instituto de Estudios Históricos, Económicos, Sociales e Internacionales (IDEHESI), Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza, Argentina.

C. Proceso de Dictamen

El Comité Editorial, con el apoyo de un Comité Académico Internacional aprueba los trabajos para su publicación publicados son de responsabilidad exclusiva de sus autores y no expresan la opinión del Instituto Multidisciplinario de Estudios Sociales Contemporáneos (IMESC), ni del Instituto de Estudios Históricos, Económicos, Sociales e Internacionales (IDEHESI-CONICET), ni de la Universidad Nacional de Cuyo.

El proceso de arbitraje por pares académicos (especialistas) es anónimo y se encuentra basado en el criterio doble ciego que contempla que dos árbitros evalúen el trabajo luego de efectuada una preselección por el Comité Editorial de la revista. Este Comité se reserva el derecho de no enviar a evaluación de pares aquellos trabajos que no cumplan con todas las indicaciones señaladas en las Normas para la Publicación de la Revista. La aceptación del trabajo como artículo para su publicación requiere de la decisión favorable de ambos árbitros, cuya colaboración con la revista está regida por las normas de arbitraje. En caso de que uno de estos dos evaluadores no lo considere publicable, el artículo será enviado a un tercer árbitro, quien dirimirá el caso. El Comité Editorial notificará el resultado de las evaluaciones oportunamente al interesado, y en caso afirmativo, procederá al procesamiento del texto para su publicación. En caso de rechazo, se notificarán al autor los motivos que impiden la publicación de su trabajo. En caso de que los árbitros consideren que el artículo necesita ajustes, el Comité Editorial presentará al autor las sugerencias correspondientes así como los plazos de realización.

El equipo editorial decide la APROBACIÓN definitiva de los trabajos para un número caso por caso y de acuerdo con el resultado de la evaluación de los árbitros, el estricto cumplimiento de la totalidad de las normas aquí presentadas, la relación del trabajo con el tema convocado para la edición y/o con el ámbito temático de la Revista, así como por razones de coyuntura.

Los autores son responsables por el contenido científico y los puntos de vista expresados.

La Revista Estudios Sociales Contemporáneos se encuentra incluida en el Sistema Regional Iberoamericano de Información en Línea de Revistas Científicas LATINDEX.

La revista se reserva los derechos de autor o difusión de los contenidos de los artículos y reseñas publicados. Por tal motivo, se solicita a los autores la firma de una Carta de Exigencia de Originalidad del Trabajo (se adjunta modelo en página web del Instituto) y de que el mismo no ha sido divulgado ni publicado con anterioridad en ningún medio gráfico ni electrónico.

D. Modalidades de publicación

Los trabajos publicados se inscribirán dentro de una de las siguientes modalidades:

1. Artículo: de temáticas libres (convocatoria permanente) y reunidos en dossier. En el primer caso, el artículo debe tratar un tema relevante en el campo de conocimiento que aborda la Revista, constituir un aporte y estar sustentado en resultados originales, parciales o finales, de una investigación. La segunda modalidad, consiste en la colaboración en un dossier abocado a alguna problemática específica de interés para la Revista y cuya convocatoria se realiza oportunamente. En ambos casos, los trabajos son sometidos a arbitraje por parte de pares académicos.
2. Reseña bibliográfica: presenta una exposición objetiva sobre el contenido de un artículo o libro publicado en relación con temas del campo de conocimiento que aborda la Revista y debe hacer, en forma explícita, un análisis crítico sobre el mismo. Puede ser solicitada por el equipo editorial de la Revista y, en caso contrario, éste evalúa y decide sobre su publicación.

3. Colaboraciones en lengua extranjera: se aceptan trabajos escritos en inglés, francés o portugués, que serán evaluados y seleccionados bajo los mismos parámetros con que se juzgan aquellos que son presentados en español. Su publicación se hará en el idioma original, con resumen en español, inglés y portugués.

E. Normas para la presentación de trabajos

Para garantizar la calidad de los trabajos que publica en ambos soportes, éstos deberán presentarse a la Revista bajo los siguientes parámetros:

1. Originales. El documento debe ser un trabajo original, inédito y no enviado a otros medios de publicación. Una vez RECIBIDO en la Revista, éste no podrá ser retirado del proceso ni remitido a otros editores. El texto debe ser remitido en un archivo en formato Word en idioma castellano, inglés, portugués, italiano o francés. Se recomienda revisar cuidadosamente la ortografía y la puntuación, y evitar los errores tipográficos.

Asimismo, el autor debe adjuntar en archivo independiente en formato PDF la Carta de Exigencia de Originalidad del Trabajo. La misma deberá presentar el siguiente contenido: “Yo (Nosotros) nombre del autor o autores, declaro (amos) que el artículo título del artículo presenta resultados originales, que no ha sido publicado ni está siendo considerado para publicación en otra revista, y que se ajusta a normas éticas internacionales de propiedad intelectual y autoría”. Para garantizar la veracidad de la información se solicita incluir firma electrónica o firma escaneada y número de identificación nacional de cada uno de los autores.

Para obtener el estatus de RECIBIDO, el trabajo se someterá a una revisión referente al estricto cumplimiento de estos requerimientos y de los relativos a la extensión, luego de la cual se informará al (los) autor(es) al respecto.

2. Cuadros, Figuras y gráficos. Aparte del texto solo existirán cuadros, figuras y gráficos. Estos serán los estrictamente necesarios y deberán explicarse por sí solos (sin tener que recurrir al texto para su comprensión); no deben incluir abreviaturas, deben indicar las unidades de medición y las fuentes completas correspondientes.

Respecto a los cuadros y gráficos, deben estar adecuadamente sintetizados. Cada uno deberá encabezarse con la expresión Cuadro o Gráfico y, en la línea siguiente, el título, ambos en minúsculas. Al final se indicará la fuente de la información; si es propio se indicará: Elaboración propia. El título y la fuente se ubicarán fuera del recuadro principal. Su formato deberá ser una hoja de cálculo de Excel. Se numerarán correlativamente con cifras arábigas. Siempre habrá que aludir a ellos explícitamente en el texto (Cuadro 1).

Con la denominación figuras se incluyen esquemas, mapas y fotografías. Cada figura debe encabezarse con la expresión Figura y, en la línea siguiente, el título, ambos en minúsculas. Al final se indicará la fuente de la información; si la fotografía es propia se debe indicar. El título y la fuente se ubicarán fuera del recuadro principal. Su formato debe ser JPG, en tonos de grises, con una resolución mínima de 300 DPI. Se numerarán correlativamente con cifras arábigas. Deberá

aludirse a ellos explícitamente en el texto (Figura 1).

Los artículos que no cumplan con estas condiciones no serán aceptados.

Cuadros y figuras deberán enviarse de forma separada, en el formato que se indica, y serán incluidos solo si el autor menciona en el texto la ubicación exacta, entre el título y la fuente respectiva. En todos los casos se debe considerar, para la correcta comprensión de la información gráfica, que la versión impresa de la Revista se publica en escala de grises, mientras que su versión digital es en color.

3. Extensión. Los trabajos deben tener una extensión de hasta 10.000 palabras, y aquellos que correspondan a reseña bibliográfica, tendrán una extensión máxima de 1.500 palabras. El texto debe ser escrito en Word, presentado en formato de página tamaño carta, con márgenes inferiores y superiores de 2,5 cm e izquierdas y derechas de 3 cm, en fuente Times New Roman a 12 puntos, interlineado de 1,5, sin espaciado adicional. Los títulos y subtítulos deben estar numerados jerárquicamente y las páginas tener numeración.

4. Título. Debe ser breve –máximo ocho palabras–, puede tener un subtítulo de menor extensión, y debe incluir la respectiva traducción al inglés. En caso de artículos en idioma castellano debe incluirse una traducción del título al inglés, bajo el título de Title. En caso de artículos en idioma inglés, la traducción del título debe ser al castellano. En caso de artículos en otro idioma, debe enviarse la traducción en castellano e inglés.

Una nota a pie de página debe indicar la procedencia del artículo (investigación financiada, tesis, etc.)

5. Palabras clave. Se incluirán de tres a cinco descriptores separados por comas en orden jerárquico, que indiquen la orientación temática del artículo y que preferiblemente no repitan las palabras del título. En caso de artículos en idioma castellano, debe enviarse la traducción de las palabras clave al inglés, bajo el título de Keywords. En caso de artículos en idioma inglés, la traducción de las palabras clave debe ser al castellano. En caso de artículos en otro idioma, debe enviarse la traducción en castellano e inglés.

6. Información del (los) autor(es). En el texto, en el nombre y propiedades de los archivos, NO debe aparecer referencia alguna a la identidad de su(s) autor(es) o a su filiación. Esto corresponde a la aplicación del sistema doble ciego que consiste en resguardar el anonimato entre el (los) autor(es) y los árbitros, e incluso entre estos últimos, a fin de evitar posibles sesgos en la evaluación. Dicha información deberá enviarse en archivo Word a modo de resumen académico con un máximo de 80 palabras, que será incluido en la publicación. El mismo deberá contener: nombre completo, E-mail, teléfonos, centro o departamento al que se encuentra adscrito laboralmente, dirección postal, ciudad y país.

7. Resumen analítico del trabajo. Al comienzo del texto debe aparecer un resumen de su contenido inferior a 200 palabras, sin notas a pie de página. En caso de que el artículo sea en idioma castellano, el resumen debe estar redactado en español e inglés (abstract). Los artículos en idioma extranjero deben estar acompañados de un resumen en su idioma, en castellano y en inglés. Se recomienda que en el resumen se incluyan los siguientes aspectos: pregunta a la que se responde en el texto; marco o perspectiva teórica asumida; metodología empleada; principales

hallazgos, conclusiones y relevancia.

8. Notas a pie de página. Deben ser las imprescindibles. Son ÚNICAMENTE de carácter aclaratorio y contienen comentarios y ampliaciones. Tienen numeración sucesiva y se sitúan al final de cada página. No se deben incluir notas de carácter bibliográfico pues éstas van dentro del texto siguiendo el estilo APA de citación.

9. Citación en el texto. Las citas deben insertarse simplificadas en el propio texto, de acuerdo con las normas APA: (apellido(s) del (los) autor(es), año de publicación: página). La indicación de página es opcional excepto en el caso de citas textuales, que cuando tengan una extensión inferior a 40 palabras se incluyen dentro del párrafo entre comillas. Si la extensión de la cita textual es superior a 40 palabras, debe incluirse en párrafo independiente, con sangría, un punto menor en el tamaño de la fuente y sin comillas.

10. Referencias bibliográficas. Deben incluirse ÚNICAMENTE las obras citadas en el texto y deben aparecer completas al final del artículo, ordenadas alfabéticamente por autor y, para cada autor, en orden cronológico, de más antiguo a más reciente. En el caso de publicaciones de un mismo autor y año, se deben usar letras en orden alfabético al lado de la fecha para diferenciarlas, tanto dentro del texto como en las referencias. Las referencias bibliográficas deben seguir las normas APA (American Psychological Association) de la siguiente manera:

Las referencias bibliográficas se presentan al final de cada trabajo, con un máximo de 25 referencias estructuradas de acuerdo con las normas APA.

10.1. Libro:

BOURDIEU, P. (2002). *Las estructuras sociales de la economía*. Buenos Aires: Manantial.

RAPOPORT, M. y colaboradores (2007). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2003)*. Buenos Aires: Ediciones Emecé.

10.2. Capítulo de libro:

LEVITT, P. (2010). "Más allá de los estereotipos: desafíos en torno al estudio de las familias migrantes". En: *Familias, niños, niñas y jóvenes migrantes. Rompiendo estereotipos*. Madrid: Grupo Interdisciplinario de investigadoras migrantes, IEPALA.

10.3. Artículo de revista:

SARAVÍ, Gonzalo (2004). "Segregación urbana y espacio público: los jóvenes en enclaves de pobreza estructural". En: *Revista CEPAL* (83), 33-48.

10.4. World Wide Web (www) y textos electrónicos:

PIÑERO, F. J. (2004). *El modo de desarrollo industrial Fordista-Keynesiano: Características, Crisis y reestructuración del capitalismo*. En: *Contribuciones a la economía*. Revista Académica Virtual. Consultado en: <http://www.eumed.net/ce/2004/fjp-ford.pdf>

Para conocer más sobre las Normas APA, puede consultarse:

<http://www.docstyles.com/apalite.htm#Top> (punto 6: Citations & References).

11. Abreviaturas, acrónimos o siglas. Su listado se incluye después la bibliografía.

12. Todos los archivos solicitados (texto del artículo, gráficos, resumen académico del autor) deben ser enviados vía correo electrónico (e-contemporaneos@uncu.edu.ar) conforme al formato explicado.

13. Responsabilidad de los autores. Los trabajos enviados deben estar completamente finalizados. No obstante, previo a la publicación, el texto será sometido a corrección de estilo, sin afectar su contenido. La inclusión consciente de datos fraudulentos o inexactos supone un comportamiento falto de ética e implicará el rechazo automático del trabajo.

F. Para citar un artículo de la Revista Estudios Sociales Contemporáneos

Apellido e iniciales del autor o autores y año de publicación. Título del artículo. Revista Estudios Sociales Contemporáneos IMESC, N.º, páginas primeras y última del artículo.

G. Código de Ética

El presente código reconoce públicamente el compromiso ético de todas las partes involucradas en el proceso de elaboración intelectual de Estudios Sociales Contemporáneos, esto es, los autores/as, los pares evaluadores/as y la propia institución, representada por el editor y el comité editorial.

Este código fue elaborado en base a la Best Practice Guidelines for Journal Editors http://publicationethics.org/files/u2/Best_Practice.pdf, del Committee on Publication Ethics (COPE), reconocido internacionalmente.

Deberes del editor

1. Decisión sobre la publicación de artículos. El editor es responsable del proceso de decisión sobre cuáles de los manuscritos enviados a la revista serán publicados. Para ello se guiará por las normas de publicación de la revista y podrá consultar a los miembros del comité editorial al momento de tomar esta decisión. Los manuscritos serán evaluados únicamente por su mérito intelectual y originalidad sin importar la raza, sexo, orientación sexual, creencia religiosa, grupo étnico, ciudadanía, pertenencia institucional o filiación política del autor.

2. Confidencialidad. Ni el editor ni ningún otro miembro del cuerpo editorial deben proveer información sobre los manuscritos recibidos a otros individuos o instituciones que no sean el autor o autores correspondientes, árbitros, potenciales árbitros, otros miembros del cuerpo editorial o la propia institución.

3. Conflictos de interés. Durante el proceso de publicación, la información que contiene el manuscrito inédito no debe ser utilizada para ningún fin por nadie que tenga acceso al manuscrito, a menos que cuente con un permiso manifiesto del autor.

4. Plagios. El editor debe aplicar herramientas de software gratuitas para la detección de plagios previo al envío de los manuscritos a la revisión de los árbitros.

Deberes de los árbitros

1. Arbitraje. El proceso de arbitraje consiste en ayudar al editor al momento de tomar decisiones, así como también ayudar a los autores para mejorar la calidad de sus manuscritos. Todo árbitro que no se sienta calificado para revisar el manuscrito asignado o que se sienta incapaz de ofrecer una revisión en tiempo y forma del manuscrito debe notificar esto al editor y excusarse del proceso de revisión y arbitraje.

2. Confidencialidad. La información e ideas obtenidas por el privilegio de arbitrar el manuscrito deben ser mantenidas en confidencialidad y no ser utilizadas para provecho personal.

3. Pautas de objetividad. Los arbitrajes deben ser llevados a cabo de manera objetiva e imparcial. No deben contener críticas personales a los autores. Los árbitros deben expresar de manera clara sus opiniones, comentarios u observaciones pertinentes al manuscrito, así como explicitar sus fundamentos.

4. Reconocimiento de fuentes. Los árbitros están a cargo de identificar obras relevantes sobre el tema que no hayan sido citadas por los autores. Cualquier afirmación que haya sido constatada en una publicación u obra anterior debe estar acompañada por su cita correspondiente. El árbitro también debe anunciar al editor si el manuscrito tiene similitudes medulares con otras obras de las que tenga conocimiento.

5. Conflicto de interés. Los árbitros no deben arbitrar manuscritos en los que interfieren conflictos de interés que resulten de relaciones de competencia o coautoría o por ningún otro tipo de relación con los autores o instituciones relacionadas con los manuscritos.

Deberes de los autores

1. Acceso a los datos. Los autores deben estar dispuestos a ofrecer acceso público a los datos originales de su trabajo de investigación. Deben asimismo estar preparados para permitir el acceso a tales datos incluso luego de haber sido publicado el manuscrito.

2. Originalidad y Plagio. El envío de un manuscrito para su publicación supone que el mismo es completamente original y el autor declara bajo juramento este carácter en la “carta de exigencia de originalidad”. Las citas textuales de partes de obras que pertenecen a otros autores deben ser explícitamente reconocidas en el texto a través del mecanismo correspondiente de cita de la bibliografía. Representa una grave inmoralidad intelectual la reproducción de obras ajenas presentadas como propias y será considerada como plagio.

3. Publicaciones duplicadas. En general, el autor no debe enviar manuscritos que traten esencialmente del mismo tema y con el mismo enfoque a más de una revista o publicación similar.

El envío de un mismo manuscrito a más de una revista constituye una práctica deshonesta y es, por ende, inaceptable.

4. Reconocimiento de fuentes de información. En todos los casos el autor debe reconocer explícitamente el trabajo de otros y citar las publicaciones que por su naturaleza han sido influyentes en el trabajo realizado.

5. Autoría del manuscrito. La autoría se limita a aquellos que han contribuido de manera sustancial en la proyección, esbozo, realización o interpretación de la investigación. Quienes han contribuido de esta manera deben ser listados como co-autores. También debe ser reconocida la colaboración de otros individuos que han contribuido de otra manera.

6. Correspondencia. Uno de los autores debe encargarse de la comunicación con la revista. Este debe asegurarse de que todos los co-autores han sido incluidos en el documento "información del (los) autor(es)", también debe asegurarse de que ningún individuo inapropiado se presente como co-autor. Finalmente, debe asegurarse de que todos los co-autores están de acuerdo con la publicación del manuscrito en su versión final.

7. Reconocimiento de fuentes de financiamiento. Las fuentes de financiamiento de la investigación de la que da cuenta el artículo deben ser reconocidas.

8. Conflicto de intereses. Los autores también deben explicitar cualquier otra fuente de financiamiento personal que pueda intervenir en la interpretación de los datos o en la discusión del manuscrito. Todas las fuentes de financiamiento del proyecto deben ser nombradas.

9. Errores importantes en los manuscritos. Cuando un autor descubre un error grave en un trabajo propio, es su obligación notificar al editor a la brevedad, así como ayudar al editor para la rectificación del error cometido.



16

Mendoza - Junio 2017

IMESC-IDEHESI

Editada por el Instituto Multidisciplinario
de Estudios Sociales Contemporáneos.

Nodo de la Unidad Ejecutora en Red
IDEHESI-CONICET

Facultad de Filosofía y Letras
Universidad Nacional de Cuyo



CAICYT

CONICET



UNCUYO
UNIVERSIDAD
NACIONAL DE CUYO


FACULTAD DE
FILOSOFÍA Y LETRAS

REVISTA
**ESTUDIOS SOCIALES
CONTEMPORÁNEOS**

ISSN 1850-6747