



Mundo Agrario vol. 18, n° 37, e042, abril 2017. ISSN 1515-5994
 Universidad Nacional de La Plata.
 Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación.
 Centro de Historia Argentina y Americana

¿Cómo entender la organización de la producción en el agro actual? Vinculación agroindustrial y producción de calidad en la vitivinicultura mendocina en las primeras décadas del siglo XXI

Understanding the organization of agriculture's production today.
 Agro-industrial link and quality production in Mendoza's viticulture
 in the first decades of the 21st century

María Brignardello *

* Centro de Estudios e Investigaciones Laborales (CEIL), CONICET, Argentina | mbrignardello@ceil-conicet.gov.ar

PALABRAS CLAVE

Vitivinicultura
 Agroindustria
 Pequeña y mediana
 producción
 Calidad
 Mendoza

RESUMEN

Con el objeto de aportar a las discusiones teóricas acerca del desarrollo del capitalismo global en la agricultura, este artículo analiza el vínculo agroindustrial entre la pequeña y mediana producción de uvas, y las bodegas, en el marco de la producción reestructurada de vinos de calidad. A partir del análisis cualitativo de entrevistas en profundidad, en este artículo se reconstruyen las demandas y los condicionamientos trasladados desde las bodegas, hacia los productores pequeños y medianos de uva, mediados por distintas concepciones y prácticas de calidad

KEYWORDS

Viticulture
 Agroindustry
 Small and medium production
 Quality schemes
 Mendoza

ABSTRACT

In order to contribute to the theoretical discussions regarding the development of global capitalism in agriculture, this article analyzes the agro-industrial link between small and medium productions of grapes, and wineries, as part of the quality wines production. Based on the qualitative analysis of interviews, in this article we were able to rebuild the requirements and constraints that the wineries demand from the small and medium producers; mediated by a diversity of quality conceptions and practices.

Recibido: 22 de febrero de 2016 | Aceptado: 21 de febrero de 2017 | Publicado: 17 de abril de 2017

Cita sugerida: Brignardello, M. (2017). ¿Cómo entender la organización de la producción en el agro actual? Vinculación agroindustrial y producción de calidad en la vitivinicultura mendocina en las primeras décadas del siglo XXI. *Mundo Agrario*, 18(37), e042.
<https://doi.org/10.24215/15155994e042>



Esta obra está bajo licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional
http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es_AR

Introducción

En el marco de procesos globales de producción y acumulación, el agro en su conjunto es atravesado por una multiplicidad de procesos reestructuradores de la mano de dinámicas y capitales agrarios y extraagrarios que asumen nuevas –así como también reconfiguradas– formas de penetración en la agricultura. Aunque no ocurren de forma homogénea ni determinada, las relaciones agrícolas comienzan a integrarse a las dinámicas y lógicas de la industria, lo que afecta no solo la comercialización y distribución alimentaria, sino que abarca crecientemente la producción y el trabajo en la explotación primaria. Consecuentemente, para comprender la organización de la producción agrícola en estos sistemas productivos ya no resulta suficiente referirnos exclusivamente al productor primario –sus prácticas, estrategias y trayectorias–, sino que a la par debemos considerar las formas de vinculación agroindustrial que establece, y todos aquellos elementos que se negocian y exigen en este vínculo. De esta forma, este artículo se alinea con aquellos estudios agrarios que consideran que los fenómenos que ocurren en el ámbito agrícola ya no pueden comprenderse exclusivamente en relación a factores vinculados a la producción primaria, sino que sus configuraciones presentes remiten a espacios productivos, económicos y sociales, que trascienden lo agrícola.

En este marco, nos proponemos analizar las formas concretas de articulación agroindustrial, en el contexto de una producción reestructurada. Concretamente, la producción vitivinícola en Mendoza (Argentina) ha sufrido fuertes reestructuraciones a partir de la década de 1980, que implicaron un cuestionamiento al modelo productivo tradicional y su sustitución en segmentos de producción específicos por diversos esquemas de calidades, enfocados en la elaboración de productos diferenciados.

Para alcanzar este objetivo se recurre, a nivel metodológico, al análisis cualitativo de entrevistas en profundidad realizadas a pequeños y medianos productores de la Zona Alta del río Mendoza, así como también a bodegueros y empleados de bodegas de la misma zona¹. En este artículo con *pequeño y mediano productor* nos referimos a todo aquel productor que dirige una explotación agropecuaria (EAP) y que cumple con las siguientes condiciones: el productor trabaja en ella, ya sea en actividades manuales o en tareas de gestión y administración; puede emplear trabajadores no familiares de forma permanente; posee una explotación con una superficie total no mayor a 25 hectáreas² situada en la Zona Alta del río Mendoza (que incluye los departamentos de Maipú y Luján de Cuyo); y su principal cultivo debe ser la vid, aunque podría tener otros. Finalmente, como se puso el eje del análisis en los productores insertos en esquemas reestructurados de calidad, la uva cultivada debe pertenecer de forma mayoritaria a variedades consideradas de alta calidad enológica³. Respecto de las bodegas, se entrevistaron exclusivamente aquellas que habían sido mencionadas como compradoras de la uva de los productores vitivinícolas entrevistados.

Brevemente, en este artículo primeramente se describen algunas características del vínculo entre *producción primaria* y *procesamiento agroindustrial*, en el marco de una economía crecientemente globalizada, para luego analizar las formas concretas que adquiere la relación social entre el productor vitivinícola y la bodega, y a su vez marcar distintos tipos de vinculación en relación con diversos conceptos y prácticas de calidad. Finalmente, se reflexiona acerca de los cambios y continuidades en las formas sociales de vincular la producción primaria y el eslabón agroindustrial, mediadas por convenciones y esquemas productivos de calidad.

1. Reestructuraciones en el agro: las formas de articulación y la creación de valor en los complejos agroindustriales

Entre los numerosos cambios acontecidos en la producción agrícola –como la formación de un complejo sistema agroalimentario global, una novedosa división internacional de trabajo, marcos institucionales diversos, reconfiguraciones en las relaciones de poder, nuevas tecnologías e insumos (Friedmann, 1980)–, una de las transformaciones más relevantes es la incorporación de la producción agropecuaria a las

dinámicas y estructuras del capital industrial (Gutman, 2000; Teubal, 1999), aun cuando el sector agrario conserva ciertos elementos que lo diferencian de la industria (Goodman, Sorj y Wilkinson, 1987). Esto ha generado profundas transformaciones en el ámbito agrícola, como la incorporación de otras formas de producir, y el crecimiento de la fuerza de trabajo agroindustrial, siendo la dinámica de las estructuras sociales rurales en gran parte afectada por el grado y la forma de industrialización del agro (Mann, 1990).

No obstante esta importancia creciente, encontramos ejemplos de complejos agroindustriales⁴ desde la revolución industrial (Teubal, 1995). Concretamente, los concebimos como ámbitos de reproducción y acumulación dentro de los cuales se reconocen grados de asimetría en los vínculos entre los distintos eslabones que componen la cadena, así como también asimetrías en el interior de cada eslabón (Graciano da Silva, 1994), los cuales presentan diversos núcleos de poder. En Argentina, los denominados *cultivos industriales* del interior como la caña de azúcar, la yerba mate y la vid formaban parte de importantes complejos agroindustriales desde la década de 1970. Ya hacia 1990, con la apertura económica y la desarticulación de organismos y programas vinculados a la Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI), surgieron nuevos complejos –como el lácteo, la avicultura, oleaginosas, embutidos–, a la par que se reestructuraron algunos de los ya presentes, como es el caso del complejo vitivinícola aquí analizado.

Esta expansión agroindustrial se produce principalmente de la mano del desarrollo de importantes empresas transnacionales de agronegocios, que logran establecer pautas de elaboración y organización productiva no solo a partir de mecanismos directos, como la integración vertical o relaciones estrechas con el eslabón primario, sino también a través de la “acción a distancia” (Marsden, 1997), o de la determinación de especificaciones a proveedores e intermediarios (Ponte, 2009). Estos elementos permiten regular ya no solo cuantitativa, sino –y principalmente– cualitativamente, las cadenas de suministros de alimentos, lo que aumenta la complejidad del proceso mismo de elaboración de alimentos, al resaltar atributos que previamente no eran mercantilizables, o al menos no del mismo modo que en la actualidad.

En consecuencia, en este sistema productivo global el capital no tiene necesariamente su principal interés puesto en la compra de tierra (lo que no significa que este recurso pierda su relevancia), sino que aquello que le resulta trascendente es acceder a determinados insumos agrícolas, debido a que el acceso a la propiedad termina inmovilizando una cantidad muy grande de capital, al mismo tiempo que no le permite la misma flexibilidad que la compra de materia prima a terceros (Araújo Filgueiras, 2013).

En relación con los mecanismos de integración agroindustrial, resulta relevante destacar la tipología planteada por Teubal y Pastore (1995), quienes distinguen cuatro tipos de relaciones agroindustriales: la *integración por propiedad*, cuando una empresa o unidad de propiedad y decisión integra, en una misma propiedad jurídica, a unidades de producción correspondientes a distintas etapas del complejo, que incluyen al sector primario; la *contractual o agricultura de contrato*, que implica que por intermedio de contratos quedan establecidos los requerimientos técnicos y/o de calidad de la materia prima. Otra forma reconocida es la *integración vertical asociativa y cooperativizada*, cuando diversas unidades de producción de una misma etapa se articulan horizontalmente para participar de otro momento productivo, y así integran verticalmente sus respectivas producciones y/o procesos productivos, pudiendo asumir cualquiera de las dos formas mencionadas. Finalmente, los autores mencionan la *integración vertical vía poder de mercado*, que hace referencia a cuando un recurso o insumo básico es controlado por un polo integrador de forma monopólica u oligopólica, por lo que la competencia concentrada actúa como principio básico de integración.

Así, la puesta en marcha de cualquiera de estas opciones de integración se resuelve en la práctica concreta en función de las características propias del insumo agropecuario, pero también de las relaciones sociales de producción establecidas históricamente en un sector económico, del papel del estado en la regulación de estos vínculos, y de las movilizaciones y acciones colectivas puestas en marcha por los agentes sociales involucrados. En cualquier caso, Teubal y Pastore (1995) sostienen que bajo algunas de estas formas se

produce una reducción de la autonomía relativa de los productores agrarios, lo cual trae como consecuencia una pérdida de capacidad decisoria efectiva de los agentes sobre sus explotaciones y producciones agrícolas.

Ahora bien, no obstante la riqueza de este análisis, en nuestro trabajo no se considera que esta vinculación agroindustrial genera necesariamente la completa subordinación de los productores a las dinámicas del capital agroindustrial, ya que en la práctica concreta los productores poseen márgenes de acción relevantes, en tanto agentes sociales creativos y activos en la reproducción de su mundo productivo (Giddens, 1995).

Más allá de la forma específica que adquiera este vínculo, en los últimos años las corporaciones agroindustriales han buscado diversificar sus productos apuntando a una segmentación de los mercados, para así incorporar mayor valor agregado. Esto ha generado un aumento en los requerimientos de calidad de las materias primas, lo que acarrea necesidades de coordinación técnica entre las etapas productivas, y con esto, el establecimiento de relaciones de integración vertical en el interior de los complejos agroindustriales.

De esta forma, una parte de la creación de valor en el sistema agroalimentario global actual está virando desde una elaboración de altos volúmenes hacia una producción basada en la calidad⁵, con su foco puesto en nichos de mercado segmentados, organizados de forma flexible (Boyer y Freyssenet, 2003). Así, la calidad y la diferenciación de productos se han vuelto elementos claves para aumentar la competitividad, por lo que su definición, normalización y consumo se vuelven elementos indispensables para entender las desigualdades de los espacios agrarios actuales, lo cual expresa la naturaleza contradictoria inherente al desarrollo del capitalismo agrario reciente (Marsden, 1997).

Ahora bien, cualquier noción de calidad utilizada en la producción agrícola se modifica con el tiempo y se encuentra socialmente construida, por lo que no presenta formas ni características objetivas o fijas. Incluso, en un mismo tiempo y espacio pueden estar operando múltiples convenciones, vigentes para ciertos agentes y prácticas (Goldfarb, 2005; Ponte, 2009). Por tanto, los diversos esquemas de calidad que se construyen implican relaciones de fuerza específicas, posiciones relativas de los agentes sociales, y normas y disposiciones simbólicas que regulan y normatizan un ámbito productivo específico en un momento dado. Así, no solo su puesta en vigencia, sino también las transformaciones por las que atraviesan estos dispositivos implican redefiniciones de las relaciones entre los agentes que participan de la producción, de sus formas de trabajar, producir, innovar, distribuir, comercializar e incluso consumir un producto.

De esta forma, en un mismo momento histórico pueden coexistir diversas calidades de productos agrícolas y agroindustriales, destinados a específicos nichos de mercado (Goldfarb, 2005), que hacen uso de distintos recursos y normas para generar un producto distinto vinculado ya sea a una denominación de origen, a lo orgánico, a procesos artesanales, u *old fashions*, por ejemplo. También debe reconocerse –en contextos globalizados– que las diversas convenciones de calidad presentan distintas posibilidades de portabilidad (es decir, de poder transportarse a otros territorios y producciones), y por tanto, resultan más o menos sencillas de transmitir a la distancia, lo cual tiene importantes consecuencias en las conexiones por encima de las fronteras estatales que establecen los complejos agroindustriales globales (Ponte, 2009).

Asimismo, también el estado ha jugado un importante papel en ciertos complejos, regulando los mercados y las relaciones intersectoriales entre los agentes, tal como evidencian los casos de la yerba mate, el tabaco, y también la vitivinicultura (Giarraca, 1993). Consecuentemente, las modificaciones en las políticas públicas y en los lineamientos económicos presentan significativas influencias sobre la configuración socioeconómica de estos actores y sus relaciones, en tanto afectan las condiciones en que se produce esta vinculación agroindustrial.

En suma, la conjunción de los mencionados procesos productivos y económicos complejiza aún más las configuraciones sociales vinculadas a la agricultura, y generan nuevas segmentaciones territoriales que aumentan la polarización económica y social de las zonas rurales (Delgado Cabeza y Gavira Álvarez, 2006).

Esto produce transformaciones no solo en el plano de las innovaciones y técnicas productivas, sino principalmente en lo que concierne a las relaciones que los agentes sociales de cualquier espacio económico establecen entre sí a lo largo del proceso productivo.

Concretamente, este artículo se alinea con aquellos análisis agrarios contemporáneos que consideran aspectos que van más allá del sector agropecuario propiamente dicho, ya que el mismo tiende a formar parte, y a articularse de diversas formas, con un espacio socioeconómico más amplio. En consecuencia, el estudio de la pequeña y mediana producción vitivinícola debe contemplar los procesos de vinculación con la agroindustria, que resultan continuamente establecidos y recreados, con avances y retrocesos para los diversos agentes involucrados.

En un trabajo anterior se analizaron algunas características de la relación actual entre el productor de uva y las bodegas en la Zona Alta del río Mendoza, tomando nota de los cambios ocurridos a partir de la reestructuración productiva de un sector específico y destacando el elemento de calidad en esta reconfiguración (Brignardello, 2012). Ahora bien, una vez establecidos estos lineamientos generales, se procede a una profundización de algunos aspectos de esta articulación productiva en la actualidad y se elabora una tipología que permite comprender las diversas modalidades de vinculación de calidad entre los pequeños y medianos productores de uva y las bodegas.

2. Adentrándonos en el caso de estudio. La vitivinicultura mendocina en perspectiva

La vitivinicultura en la provincia de Mendoza no surge a partir de los procesos globalizadores, ni es incorporada al esquema productivo local a partir de las reestructuraciones vitivinícolas ocurridas a nivel internacional; más bien resulta impulsada en las últimas décadas del Siglo XIX por la oligarquía local de origen mercantil e ideología liberal, y por el estado provincial, en alianza con el poder central naciente. Asimismo, en la consolidación de este modo de producción agroindustrial especializado resultaron esenciales dos factores: por un lado la llegada del sistema ferroviario Buenos Aires-Mendoza, lo que permitió la conexión con los principales mercados de consumo, abrió un canal de abastecimiento de los insumos necesarios, e impulsó la llegada de importantes corrientes migratorias, facilitando la oferta de mano de obra (Cerdá, 2008; Lacoste, 2004; Richard Jorba, 1998, 2008, 2009).

A medida que esta agroindustria se consolidaba en la región, algunas características comenzaban a dominar el escenario productivo y social. En torno al tamaño de las explotaciones primarias, la mayoría poseían menos de 5 hectáreas (abarcaban el 67,3% de los nuevos viñedos entre 1881 y 1900), que representaban el 18,9% de la superficie vitivinícola total, con lo que surgió una franja muy dinámica de pequeños y medianos productores que pasarían a conformar los grupos medios de la sociedad local (Richard Jorba, 1992). Estos viñedos fueron implantados con un criterio que Richard Jorba (2009) denomina *agricultura industrial*, que plantea una producción masiva de productos estándares, orientado exclusivamente al mercado interno. Concretamente, durante gran parte del siglo XX la estructura social del sector vitivinícola se encontraba constituida por grandes bodegueros integrados, bodegueros trasladistas, los medios y pequeños industriales, los comerciantes extraregionales, los propietarios viñateros, los obreros de viña y bodega, los peones agrícolas y los jornaleros agroindustriales, los contratistas de viña, todos vinculados en redes productivas y laborales asimétricas, aunque renegociadas en diversas coyunturas económicas y políticas (Richard Jorba, 2003).

Asimismo, se observa a lo largo del siglo XX la ocurrencia cíclica de diversas crisis, principalmente de sobreproducción, al interior de este modelo productivo. Ya entrando en la década de 1970 comienza su declive como forma de producción hegemónica del sector vitivinícola provincial. Principalmente este proceso se explica por una fuerte caída del consumo per cápita, que pasa de más de 90 litros en 1970, a 55 en

1991 (Lacoste, 2004) y, en paralelo, por la entrada en plena producción de miles de hectáreas de uva criolla plantadas previamente. Así, se produce un desequilibrio del mercado, que de cíclico pasa a ser permanente, por este movimiento contradictorio entre la oferta y la demanda de vino. Las grandes bodegas, que habían dominado la industria por casi un siglo, comienzan a derrumbarse, y sumergen a todo el sector en un estancamiento productivo. Asimismo, otros factores de índole político y económico permearon el sector⁶, que ya no pudo reconstituirse apelando a las formas conocidas hasta ese entonces.

De esta forma, desde fines de la década de 1980 y principios de 1990, se modifica la dinámica de la trama vitivinícola, e incluso la propia composición de la misma. Se desregula el mercado de uvas comunes, por lo que los productores quedan sujetos al establecimiento de relaciones privadas y particulares sin mediadores con los bodegueros, y a la fijación casi unilateral del precio de la uva (Neiman, 2009). A partir de la privatización de Giol⁷, se fomentó desde el estado la cooperativización de los productores con diferentes resultados (Juri y Mercau, 1990), aunque con una relevante participación de la Federación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas⁸ (FeCoVitA). Paralelamente el Instituto Nacional de Vitivinicultura⁹ (INV) fue intervenido, pero por las fuertes presiones de agentes del sector se mantuvo en funciones, aunque prácticamente desfinanciado y restringido en sus funciones a la fiscalización de la genuinidad y sanidad de los productos vínicos (Hernández, 2014).

En este marco de apertura y desregulación económica, los factores más relevantes que impulsaron la reestructuración de un sector vitivinícola creciente fueron los cambios en el consumo de vino, tanto a nivel mundial como nacional; el ingreso de capitales transnacionales a la actividad; y las innovaciones tecnológicas en las diversas fases productivas (Azpiazu y Basualdo, 2000; Bocco y Neiman, 2001; Bocco, 2005).

De acuerdo a Neiman (2003), este proceso de reestructuración¹⁰ implicó el paso del modelo tradicional “productivista”, a otro comandado por la “calidad”, con pautas más flexibles de producción y orientado a la elaboración de productos diferenciados (Bocco y Neiman, 2001). En línea con algunos estudios recientes (Chazarreta, 2013; Hernández Duarte, 2014), en este artículo consideramos que esta modificación tiene lugar en un sector concreto de explotaciones primarias y bodegas, pero no puede suponerse su vigencia ni predeterminación para todo el sistema productivo vitivinícola local. Incluso, muchos agentes productivos participan de ambos esquemas de producción: se reestructuran en función de las nuevas demandas pero mantienen el cultivo y elaboración de uvas sin mención varietal¹¹. En otras palabras, se evidencia que efectivamente se produjeron modificaciones estructurales en el modelo productivo vigente, que incorpora nuevos agentes, modifica los ya presentes, y reconfigura las formas de producir la uva, trabajar la viña, y elaborar y consumir el vino.

En este contexto, algunos pequeños y medianos productores de los departamentos de Maipú y Luján de Cuyo comienzan a participar de esquemas productivos asociados al segmento reestructurado en relación con la calidad¹², lo que implica modificaciones “hacia dentro” de su explotación, a la par que reconfiguraciones de ciertas vinculaciones “hacia fuera” de la misma. Como ya se mencionó, históricamente los pequeños y medianos productores han tenido una importante participación sectorial (Gutman, 2005). De hecho, la atomización del sector es una de sus características más notorias: en el año 2001, existían 18.315 viñedos en Mendoza, de los cuales el 96% tenía menos de 25 ha y pertenecían a aproximadamente 12.000 productores¹³ (Bocco, 2005).

Si analizamos la estructura productiva (Tabla 1), de acuerdo a los datos de los últimos Censos Nacionales Agropecuarios¹⁴ (CNA), entre 1988 y 2008 encontramos que la cantidad de EAPs¹⁵ a nivel provincial ha disminuido un 32% mientras que la superficie ha aumentado casi un 50%, por lo que podemos identificar un

aumento de las hectáreas promedio de las EAPs y cierto proceso de concentración de la tierra. Si se consideran las escalas de extensión, se observa que la cantidad de EAPs hasta 25 hectáreas (que implican nuestra definición operacional de pequeño y mediano productor vitivinícola) disminuyó casi un 38%, mientras que la superficie lo hizo un 34%, lo que muestra un descenso importante en ambas dimensiones.

Tabla 1. Evolución del número de EAP y superficie en ha según escala de superficie. Total Mendoza y Zona Alta del río Mendoza

| | | | Hasta 25 | 25,1 - 50 | 50,1 - 100 | Más de 100 | Total |
|------|---------------|-----|-----------|-----------|------------|-------------|-----------|
| 1988 | Total Mendoza | EAP | 27.717 | 2.755 | 1.271 | 1.506 | 33.249 |
| | | ha | 196.176,5 | 98.169,9 | 90.169 | 4.893.927,5 | 5.278.442 |
| | Zona Alta | EAP | 5.119 | 3.28,0 | 152 | 108 | 5.707 |
| | | ha | 27.664,7 | 11.780,9 | 10.779 | 37.884,5 | 88.109 |
| 2002 | Total Mendoza | EAP | 22.821 | 2.437,0 | 1.183 | 1.888 | 28.329 |
| | | ha | 163.953,2 | 87.681,7 | 85.032,5 | 6.085.462,9 | 6.422.130 |
| | Zona Alta | EAP | 3.899 | 327 | 171 | 122 | 4.519 |
| | | ha | 22.915,9 | 11.774,4 | 12.408,1 | 53.290 | 100.388 |
| 2008 | Total Mendoza | EAP | 17.276 | 2.064 | 1.092 | 2.107 | 22.539 |
| | | ha | 129.214,9 | 74.142,5 | 78.373,9 | 7.629.921,3 | 7.911.653 |
| | Zona Alta | EAP | 3.144 | 280 | 191 | 159 | 3.774 |
| | | ha | 19.217,8 | 10.183,7 | 13.845,9 | 59.588,4 | 102.836 |
| | | | | | | | |

Fuente: Elaboración propia con base en datos del CNA 1988, 2002 y 2008

Específicamente en la Zona Alta del río Mendoza se observan tendencias similares: la cantidad de explotaciones disminuye un 33,8%, mientras que la superficie aumenta un 16,7%. Considerando las escalas, la cantidad de EAPs hasta 25 hectáreas disminuye casi un 39%, mientras que la superficie cae un 30%, con lo cual encontramos descensos en ambas medidas en este segmento productivo.

En otras palabras, la pequeña y mediana producción, a pesar de su participación histórica en este ámbito productivo, tiende a disminuir su participación, aunque esto no implica de ninguna manera su desaparición. De hecho, la organización e integración de estos pequeños productores al complejo vitivinícola es uno de los objetivos primordiales del Plan Estratégico Vitivinícola (PEVI) 2020¹⁶ puesto en marcha en el año 2005 (Ruiz y Vitale, 2011).

En definitiva, desde el inicio y a lo largo de la consolidación del proceso de reestructuración vinculado a esquemas de calidad se evidencia una pérdida de relevancia de la pequeña y mediana producción en el interior de la estructura social vitivinícola. No obstante, estos agentes vitivinícolas no han desaparecido de este ámbito productivo agrícola, lo que exige profundizar el análisis de cómo esta pequeña y mediana producción establece vínculos con el eslabón agroindustrial, es decir, con las bodegas, dentro de este marco reestructurado.

3. Especificaciones del vínculo entre el productor pequeño y mediano de uva, y las bodegas

Al adentrarnos en nuestro caso de estudio, se observa que para abastecerse de uva las bodegas desarrollan distintas alternativas de aprovisionamiento, sin que estas opciones sean excluyentes: la compra en el mercado abierto, en la que el precio y el volumen son los principales mecanismos de coordinación; la articulación con productores independientes, que presenta numerosas y diversas formas de vinculación, y la producción en tierras propias o arrendadas, que internaliza las transacciones a la empresa. Así, aunque el eslabón agroindustrial vitivinícola puede producir, y de hecho lo hace, a gran escala, prácticamente ninguna de las bodegas en la actualidad logra el autoabastecimiento de uva para la elaboración de vino, por lo tanto recurren a la producción de terceros. En este contexto, la agroindustria establece relaciones con los productores vitivinícolas; ahora bien, ¿qué formas toma esta vinculación en el marco del sector de producción de vinos de calidad?

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

3.1 Cuestiones referidas a la uva como materia prima

La uva, entendida como una mercancía agrícola destinada a la vinificación, constituye un producto de vida corta; sus tiempos y los costos de coordinación con los distintos eslabones del complejo vitivinícola en esquemas de calidad se incrementan por los crecientes requerimientos agroindustriales, en consonancia con lo que ocurre en otras producciones agrícolas (Craviotti, Palacios y Cattaneo, 2008; Sporleder, 1992). Así, la misma constituye un producto perecedero sin posibilidad de acopie –a la espera de precios más convenientes, como en el caso de los cereales–, por lo que inmediatamente después de cosechada debe ser vinificada, a riesgo de que merme su precio o que directamente se pierda la cosecha.

La importancia central de esta fruta es reconocida por los agentes sociales vinculados a las bodegas, quienes normalizan sus cualidades, y las formas deseadas de trabajarla y transportarla, debido a que resulta un insumo fundamental en el proceso de elaboración de vinos de calidad

[...] de la calidad de la uva depende el 100%, no el 80, el 100% de la calidad del vino, con una buena uva, usted puede hacer un buen vino, con mala uva, nunca. Con la buena uva, también la puede arruinar en la bodega [...] la uva no asegura. No es garantía la uva, pero es una condición (Bodega 4, 04/09/2013)

Sin embargo, aun cuando se reconoce la importancia de la materia prima para la elaboración de vinos de calidad, esto no se traduce en relevancia económica o estratégica del sector primario que la produce. En otras palabras, “yo creo que si vos separás en el negocio vitivinícola, en toda la cadena, la cadena agrícola es la menos rentable [...] no es tampoco el lugar donde a veces se libran las batallas” (Bodega 5, 08/01/2014)

La cantidad de productores terceros a los que se recurre, aunque suele tener una cantidad mínima considerada fija, no resulta inalterable, sino que se modifica en cada campaña. Un empleado de una bodega declara:

[...] los terceros son el elástico entre la demanda y lo que te produce la finca propia. Vos lo que te produce la finca propia es tuyo, lo tenés que hacer, porque te sale más barato vender ese vino que

comprar uva [...] hubieron años que había poca demanda de vino entonces se achicó la demanda de terceros, por ejemplo en el 2012 nosotros compramos casi un 30% menos que en el 2011 (Bodega 3, 23/12/2013)

Este testimonio evidencia la inestabilidad de la vinculación agroindustrial para el productor, cuya cantidad de uva comprada se define en función del desempeño y las estrategias de la empresa, así como de las dinámicas del contexto regional, nacional y global en el cual el vino es colocado. De hecho, el productor no constituye efectivamente un elástico en el sentido económico del término¹⁷; más bien, esta expresión oculta el hecho de que los ajustes se realizan sobre las cantidades de uva compradas a los productores, no por modificaciones en el precio de la misma, sino por decisiones estratégicas en torno a la elaboración y venta de vino de las propias bodegas.

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

En torno al lugar que ocupan los pequeños y medianos productores abastecedores de materia prima, se observa que la bodega determina –cuando no unilateralmente, al menos con márgenes bastante amplios de decisión– cuestiones productivas y económicas respecto de la explotación de los terceros. Un bodeguero sostiene que “el pequeño productor [...] es casi un empleado, casi, porque sigue siendo dueño pero si se muestra demasiado independiente, uno le corta la cabeza y dice bueno, busco otro” (Bodega 5, 08/01/2014)

Incluso desde las bodegas, este vínculo suele ser presentado como una relación paternalista, en la cual los intereses de ambos agentes coinciden, aunque el productor debe ser orientado y guiado a través de un proceso de aprendizaje en cuanto al logro de objetivos vinculados a los esquemas de calidad. En palabras de un bodeguero “también vos lo vas 'criando', por decirlo así, al productor” (Bodega 4, 04/09/2013)

Concretamente, algunos entrevistados vinculados a bodegas subrayan una marcada preferencia por la compra a pequeños y medianos productores, debido a que logran un mayor poder de negociación en torno a las condiciones de la compra-venta de uva.

Es más fácil después a la hora de negociar, tener un montón de productores muy chiquitos, que un solo tipo muy grande [...] Porque ponele ese productor de mil hectáreas, de los 15 millones de kilos de uva, mete 7 [...] Es un volumen muy grande, que cuando él se sienta a negociar conmigo, yo pierdo la manija de la negociación, en cambio teniendo productores más chiquitos, es más fácil llegar a un acuerdo (Bodega 3, 23/12/2013)

En conjunto, estos fragmentos de entrevistas evidencian la posición asimétrica de los pequeños y medianos productores de uva respecto del eslabón agroindustrial del complejo vitivinícola bajo los esquemas de calidad. De esta forma, estos agentes vitivinícolas no solo deben reconfigurar su propio proceso productivo con el objetivo de insertarse en dichos esquemas, sino que deben lidiar con el hecho de que las negociaciones se producen en el marco de una correlación de fuerzas desigual a la hora de acordar las condiciones y características de la compra-venta de uva a la bodega (que serán analizadas en el siguiente apartado).

3.2 El rol del contrato y la negociación del precio

En los testimonios recogidos se observa que la negociación de un contrato formal, como elemento que norma la compra-venta de uva, no resulta una práctica extendida en el complejo vitivinícola de calidad mendocino. Por el contrario, el mismo suele ser verbal, lo cual contrasta con formas de vinculación en otros sectores

agroindustriales, e incluso en la vitivinicultura de otras regiones. Respecto a esto, un bodeguero declara que

En general es un contrato verbal, sí, esa es la forma en la que se maneja en Mendoza la compra-venta de uva. Es raro [...] yo he visto que en otras zonas no es así. Te diría que lo común es que haya un contrato, en Chile, en Estados Unidos, en Europa, hay contratos, se hacen contratos. Acá no. [...] Cuando hay un objetivo, llamémosle que sale de lo común, extraordinario, hacemos contrato, pero si no, nos manejamos con la fuerza de la palabra, que no es menor, porque sabemos que si queremos tener...ser exitosos comprando uva, tenemos que hacer valer la palabra, con lo cual una vez que comprometimos la uva, allá por diciembre, lo respetamos, normalmente lo respetamos (Bodega 5, 08/01/2014).

En este testimonio se reconoce el carácter excepcional de realizar un contrato escrito, se enuncia como justificación de esta situación un valor supremo de la palabra, y no se reconoce la inestabilidad que esto implica no solo para la bodega, sino, y sobre todo, para el productor. Esta precariedad en cuanto al contrato no aparece a partir de la reestructuración vitivinícola, aunque se consolida en sus primeros momentos cuando las bodegas comienzan a buscar una uva con características definidas.

Esta situación de desequilibrio entre fuerzas productivas-económicas se refuerza en la negociación del precio de la uva, aunque las formas que adquiere se modifican a lo largo del desarrollo y la consolidación del modelo productivo de calidad. Así, en los primeros momentos de la reestructuración, el precio actuó como un elemento que establecía cierta “fidelidad” del productor, que fortalecía su vínculo con una bodega concreta, sobre todo por causa de la histórica ausencia de un contrato formal. A la par, esta segmentación de precios de acuerdo a la calidad de la uva funcionó como una estrategia de la agroindustria para abastecerse de una materia prima con características específicas, que respondía a las demandas reconfiguradas de este sector. En este sentido, las bodegas pioneras en la puesta en marcha de los esquemas de calidad organizaron un sistema de premios para aquellos productores que siguieran los lineamientos vinculados a esta reestructuración productiva. En palabras de un bodeguero entrevistado: “Se empezó a calificar y a premiar la uva que venía bien cosechada, con premios fuertes [...] los premios eran una apuesta fuerte: el que hacía bien las cosas, podía recibir, solo en el mercado, hasta un 20% más de precio, entonces eso hizo que los productores, todos, se pusieran las pilas” (Bodega 5, 08/01/201).

Ahora bien, lo que en un principio resultaba un bien agrícola distinto al producido hasta ese entonces, junto con una forma de organizar la producción reconfigurada, con el tiempo se fue generalizando. Consecuentemente las bodegas fueron modificando este mecanismo de segmentación de precios, al menos para ciertos parámetros productivos básicos como la disponibilidad de determinadas variedades de uvas en el mercado.

En la actualidad, el precio se establece una vez entregada la uva a la bodega, con lo cual el productor no sabe en términos estrictos a qué precio está vendiendo su mercancía agrícola. Por su parte, un bodeguero sostiene que los productores están de acuerdo con esta forma, sin embargo, esto no se evidencia en las entrevistas a los productores, quienes sostienen de forma generalizada que este desconocimiento es uno de los elementos que mayor inestabilidad les genera en cuanto a su reproducción como productores vitivinícolas.

Nosotros [los productores] tenemos el riesgo [...] que le salen los bodegueros que usted va y le dice: tengo la uva para cortar, no ´perate, no tengo precio, tráela, así le dicen. Y usted la trae y después se encuentra mirá, porque en ese sentido [la bodega] trabaja de esa forma, no, va a andar mejor, tráiganla...ya nos hemos quemado varias veces entonces [...] ¿Sabe qué pasa? Que el de la tierra nunca ha estado preparado para decir no, porque debería ser así, antes de empezar la cosecha señores, queremos saber el precio del tacho y el valor de la uva (productor Eusebio¹⁸, 07.02.2013)

No estas conforme, pero no tenés alternativa: esto te pago, éste es el monto, se divide en cinco cuotas

y chau [...] eso es lo que yo te digo, que vos le llevás las cosas, llevás a producción y no sabés, la llevás porque si no se te va a perder acá, pero no tenés una idea, te dicen más o menos puede ser igual, un poquito menos que el año pasado, pero llevás a la deriva (productor Alberto, 17.10.2013)

Concretamente, ¿cómo se llega al precio efectivamente pagado al productor por su uva? En principio, se suele tomar como referencia mínima el precio del mosto establecido por la denominada Acta Acuerdo Mendoza – San Juan¹⁹, que actúa como piso del precio de la uva. En las entrevistas realizadas prácticamente no se reconoce el papel que juega el gran capital agroindustrial en la fijación de precios, aunque esto no implica que efectivamente este agente no participe de este proceso.

Sobre esta base, los precios varían de acuerdo con el segmento de calidad al cual la bodega destina cada partida de uva. Esta clasificación de la uva es llevada adelante de forma unilateral por la bodega, con lo cual el mismo agente social que compra el producto, determina su “calidad”, y por tanto, el precio a pagar por un bien que no produjo, sino que fue cultivado por otro agente social que permanece al margen de este proceso de determinación de precios. Concretamente, las uvas que se consideran de más alta calidad son pagadas por la bodega a más altos precios. Sin embargo, al indagar acerca de las diferencias concretas en los precios percibidos por los productores en los distintos segmentos de calidad, los agentes agroindustriales admiten que la misma se ha reducido o incluso ha desaparecido en los últimos años

La segmentación de uvas [...] se ha desvirtuado, por esto de que hace unos años había margen en todos los segmentos, porque el kilo de uva valía en dólares mucho menos. Hoy ya no es tan fácil segmentar [...] porque en los niveles de arriba uno está dispuesto a pagar más, pero tampoco puede multiplicar tanto hacia arriba, cuando la base de la escala se te sube mucho (Bodega 3, 23/12/2013)

Incluso aunque las bodegas construyen un precio promedio para cada segmento de calidad diferenciado, el mismo no siempre es respetado al momento de pagarle al productor. En este sentido, en la actualidad al estímulo de “premio” en el precio se le suma como contraparte la figura de “castigo”; en otras palabras, “hay un precio estimado para la uva de ese segmento, de esa calidad y si está muy bien la uva, está impecable, no hay reclamo, vale el precio que se estableció. Si hay que despreciarlo, bueno, si es un 10%, un 20, se va bajando” (Bodega 1, 18/10/2013). Una vez comunicado el precio a los productores, el mismo no se ajusta a índices de inflación ni se modifica, se efectúa el pago en cuotas, el cual varía entre 4 y 7 meses de acuerdo a las entrevistas realizadas.

Más allá de estos distintos segmentos de calidad en el interior de cada bodega, en el establecimiento del precio final y las formas de pago también entra en juego la relación particular con el productor: se tienen en cuenta factores como la antigüedad del vínculo, la predisposición a aceptar cambios en el proceso productivo, el interés por implementar nuevas tecnologías recomendadas por la bodega, entre otros. De esta manera, el precio se determina en un proceso de negociación desigual en el cual entran en juego elementos objetivos –características técnicas y agronómicas de la uva, sanidad del viñedo–, y también cuestiones subjetivas –la relación concreta con cada productor–.

Así, se comprende que ambos procesos –el acuerdo de las características del contrato y la negociación del precio– se refuerzan mutuamente: sobre la inestabilidad que implica la ausencia de un contrato formal se erige la falta de precisión en torno al precio de la uva.

Ahora bien, en la práctica cotidiana, ¿de qué depende el tipo de vinculación concreta entre una bodega específica, y un pequeño y mediano productor de uva? En este caso de estudio se considera que este vínculo se encuentra definido, principalmente, en relación con el concepto de *calidad*, por lo cual se profundizará en el mismo, tomando como eje a las diversas concepciones de calidad encontradas, las prácticas vinculadas a las mismas, y las maneras de transmisión de las actividades y tareas desde la bodega hacia el productor.

3.3 Las calidades como mediadoras entre el productor y la bodega

Las bodegas –como el eslabón agroindustrial del complejo vitivinícola– no adquieren ni ejercen poder exclusivamente sobre la base de su poder de compra, o de economías de escala o alcance, sino también a través de la normalización de la producción y del trabajo en otras esferas productivas. Ahora bien, en el sector vitivinícola considerado, ¿a través de qué mecanismo logra esta normalización? Desde nuestra perspectiva lo hace a través de la determinación de distintos segmentos de calidad para la uva, que implican vocabularios y prescripciones específicas, al mismo tiempo que prácticas productivas concretas y definidas. Es decir, los distintos esquemas de calidad utilizados en la industria local se traducen en tareas específicas, formas concretas de llevarlos a cabo, y determinadas relaciones sociales entre los distintos agentes participantes del complejo. Así, las bodegas son los agentes que “traducen” estos esquemas abstractos de calidad en prácticas productivas, requerimientos técnicos, y elementos simbólicos precisos y delimitados.

Ahora bien, al no existir un único esquema de calidad, tampoco encontramos una sola forma de organizar la producción en el ámbito vitícola. En este sentido, se reconoce la puesta en marcha de “diversas calidades” que plantean diferentes convenciones, así como concepciones que sustentan, y una diversidad de prácticas productivas y laborales.

Si se desagrega este punto, se observa que se ha construido una imagen dominante de calidad en torno a una estructura varietal específica, lo que también ha sido útil en la puesta en marcha de otros artefactos de diferenciación, como por ejemplo la Denominación de Origen Controlada (DOC) Luján de Cuyo²⁰. Este elemento fue especialmente relevante en el inicio de la reestructuración vitivinícola mencionada, aunque con el paso del tiempo su importancia y consecuencias fueron adquiriendo otros rasgos

En las uvas tintas hace unos 4 o 5 años había un *boom* de Malbec que no había forma de entusiasmar a un productor para plantar uvas para base para espumante, por ejemplo [...] las uvas tintas hoy no son una opción muy válida, porque el año pasado el que no pudo ubicar bien la uva con tiempo, en una bodega, tal vez la terminó vendiendo a 3 pesos, un Malbec de 90 o de 100 quintales por hectárea. O sea, no hay manera de encarar la producción del año siguiente con ese ingreso por hectárea (Bodega 4, 04/09/2013)

La propia historicidad de esta concepción de calidad específica se reafirma al observar que las condiciones agroecológicas de la zona en estudio no han sido modificadas de forma drástica y, de hecho, el cultivo de Malbec se remonta a principios del siglo XX. ¿Qué significa esto? Justamente que las definiciones y prácticas vinculadas a la calidad en la uva y el vino son una cuestión eminentemente social, que no se vincula solamente con características agronómicas de una cepa específica, o con condiciones técnicas de un proceso productivo determinado. Siguiendo esta línea, sostenemos que aquello que resulta atractivo y distinguido en un momento específico cambia su forma al pasar el tiempo y modificarse los condicionamientos (externos e internos) que lo afectan. Por tanto, una característica considerada socialmente como distintiva en un momento dado, puede comenzar a ser estimada como una mera forma esperable de la participación de un productor en el sector vitivinícola de calidad –en abstracto–.

Respecto de las labores culturales en estos esquemas de las calidades, en las curaciones se permite cualquier insumo que elija el productor, siempre y cuando respete las normativas de sanidad establecidas por el INV, y en algunos casos por ciertos mercados más específicos. En general las bodegas recomiendan algunos productos, pero no es una dimensión sobre la cual se demande obligatoriedad por parte del productor. En lo que hace a la forma de abastecerse de estos insumos, se encontraron alternativas diversas, aunque la forma más generalizada es la compra individual por parte del productor. En aquellos casos en que las bodegas otorgan insumos, el costo de los mismos luego es descontado del precio de la cosecha vendida. Desde la bodega se considera este mecanismo como una forma de financiar la producción de los productores primarios, ya que les permite acceder a “adelantos”, aunque evitan referirse a la contrapartida de este

intercambio: asegurarse la compra de esa materia prima en un contexto en el cual, como ya se mencionó, no se utiliza un contrato formal.

En cuanto al raleo de racimos, las bodegas sostienen que pagan un precio diferencial en los casos en los que lo exigen por aquella uva que se elimina de la planta, lo que genera una pérdida de producción para el productor. Para conocer cuánto habría sido la producción total, en algunos casos se estima la cantidad de fruta en función de lo producido por el viñedo en campañas anteriores, y en otros casos se dejan *hileras testigo* –esto es sin ralear– para luego extrapolar la producción de esas hileras y conocer así cuánto hubiera sido, en promedio, la producción sin la realización del mismo. De esta forma, observamos que el precio por kilo de uva raleada no aumenta el valor por unidad del bien, aun cuando se supone de la más alta calidad; más bien se le pagan al productor más kilos que los efectivamente entregados, lo que, en última instancia, aparece como un requisito de la bodega para pagar ese “precio diferencial”. Así, la agroindustria termina pagando dicho precio diferencial, no por una uva de alta calidad, o por la puesta en marcha de una organización de la producción específica, sino por la pérdida de productividad del productor, demandada y exigida por la misma bodega.

Específicamente en lo referido a la cosecha, la bodega establece parámetros diferenciales asociados al segmento de calidad al cual se haya asignado la uva. Uno de ellos hace referencia al momento concreto de realizar la cosecha: en los sectores con mayores exigencias de calidad, las bodegas intentan atrasar lo más posible la fecha de recolección de la uva, buscando mayor madurez y extracción, lo que implica para el productor un aumento del riesgo de heladas y granizo durante este tiempo de prolongación. Otra dimensión sobre la cual la bodega establece requisitos se vincula a la forma de organizar la cosecha y las herramientas necesarias para hacerla. Por ejemplo, se exige la utilización de tijeras para evitar que se “arranque” el racimo de la vid, y se transporten hojas y palos entre las uvas.

Tanto de la cosecha como del traslado de la uva desde la EAP hasta la bodega se hace cargo el productor en términos económicos, salvando unas pocas excepciones mencionadas en las entrevistas. En otras palabras, el productor “entrega la uva puesta en bodega”, aun cuando esa entrega no se realice en las condiciones que el productor elija o pueda, sino en el tiempo y la forma que la bodega determine. Incluso, el envase en el cual se traslada la uva también es determinado por la bodega: en general se utilizan bins de entre 400 y 500 kilos, mientras que en el segmento de calidad más alta se utilizan cajas o cajones de plástico de 15 o 20 kilos; este tipo de envases más pequeños implica mayores complejidades al momento de organizar la cosecha –que se realiza solamente por la mañana–, no solo por el trabajo que implican, sino también por la imposibilidad de trasladar grandes cantidades de uva en pocos viajes a la bodega. Por tanto, generan perjuicios para los pequeños y medianos productores en dos dimensiones vinculadas entre sí: por un lado, al aumentar los cuidados y el trabajo implicado en el uso de estos envases más pequeños, y por otro, al subir los costos y elevar la logística requerida por la mayor cantidad de viajes que deben realizarse con estas condiciones de calidad.

Vinculado al seguimiento y control de estas exigencias, puede enunciarse el servicio de “asesoramiento técnico” que las bodegas brindan al productor de uva, que hace referencia a la presencia en su explotación de ingenieros agrónomos, ya no solo en el momento de la cosecha, sino a lo largo del ciclo anual. Este servicio se vuelve más intensivo, y en algún punto menos opcional, a medida que aumentan los parámetros de calidad exigidos a cada explotación. Con esta presencia, la bodega no solo busca supervisar y controlar los rasgos técnicos y de gestión de la producción vitivinícola, sino que también busca procurarse un medio que le permita, en diversos grados, asegurarse la venta frente a la inexistencia de un contrato escrito

[...] la mayoría de las bodegas hace eso con los terceros, les presta como el servicio de asesoramiento [...] yo te asesoro todo el año la finca y te ayudo y obtenemos la mejor calidad, pero la uva me la vendés a mí después, no se la vas y se la vendés a otro porque no vengo más [...]

entonces ellos ya empiezan a ver que tienen un respaldo de un profesional atrás, que los asesora gratis, entre comillas (Bodega 3, 23/12/2013)

De esta forma, el técnico agrícola se constituye en el intermediario cotidiano entre la bodega y el productor, y actúa también como un agente social contenedor de conflictos que diluye el papel de la bodega como responsable de las pautas de los vínculos con los productores.

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

[...] aparte uno conoce al proveedor y es como el maestro que conoce a sus alumnos, que el que estudió siempre, sabe que cuando lo va a llamar a lección, va a andar bien. Nosotros sabemos que hay proveedores que sin visitarlos, cuando vayamos al momento de la cosecha a tomar muestra, va a estar bien, es muy raro que un proveedor que tiene una conducta determinada durante el año, la cambie. Puede ocurrir que la cambie porque se hace cargo el hijo, o como digo, se enfermó, o lo dejó, o lo vendió, en ese caso sí pero no es necesario visitarlo a cada momento ni hacer 10 visitas al año (Bodega 1, 18/10/2013)

Puede observarse que cuanto más íntimo y cercano el vínculo, menos control directo y presencial se realiza a las EAPs, lo que marca la importancia de los aspectos más subjetivos de la comercialización de un bien en el mercado, aspectos que, en las teorías económicas más clásicas, no necesariamente son tenidos en cuenta como elementos explicativos de un intercambio comercial. Pero esto no elimina el elemento “calidad”, ya que de forma paralela, la cantidad de visitas que haga el empleado de la bodega depende de la calidad de la uva de cada EAP específica, ya que “(...) mientras más alta la calidad, más labores hacés, entonces tenés que estar más tiempo” (Bodega 2, 16/10/2013)

Resumiendo, se observa que bajo esta amplia denominación de producción vitivinícola de calidad, el productor pequeño y mediano de uva entabla un vínculo con la bodega que en la práctica adquiere diversas temporalidades (más cotidianas, o más esporádicas) y configuraciones que no resultan unívocas, ni determinadas de una vez y para siempre. Por tanto, a continuación se analizan y sintetizan las formas concretas halladas de la compra-venta de esta mercancía agrícola en este complejo vitivinícola, intermediado por esquemas de calidades diferenciadas y cambiantes.

4. A diferentes calidades, diversidad de vínculos entre productor y bodega

Luego del análisis precedente de las formas que adquiere en lo cotidiano el vínculo entre productor y bodega –mediado por los esquemas de calidad como elemento normalizador de prácticas y concepciones– se busca sintetizar estos hallazgos en torno a las modalidades de relación entre la pequeña y mediana producción y la bodega con el objetivo de pasar de casos concretos a generalizaciones analíticas.

En este sentido, partimos de considerar que este vínculo no implica ni una subordinación absoluta del productor agrícola a los lineamientos de las bodegas, ni tampoco una completa libertad para determinar las formas en que organiza la producción en su propia EAP. En otras palabras, se reconoce que las dinámicas que ponga en marcha, y las formas que adquiera en un momento determinado se negocian y renegocian entre cada pequeño y mediano productor, y una bodega específica de forma cotidiana, en un contexto productivo reestructurado.

De cualquier manera, este margen de acción y creación del productor no modifica la asimetría de base en el vínculo con la bodega. Incluso, aun en condiciones favorables de crecimiento productivo y económico del sector vitivinícola en general, y de las bodegas y sus ventas de vino en particular, la situación desigual con el

productor continúa y es, en parte, un posibilitador del mencionado crecimiento. En esta línea, un empleado de bodega sostiene que

La industria está bien porque está...se ha actualizado, los profesionales viajan, [...] hay un desarrollo y un crecimiento y todo está bien orientado. Pero ahora si vos me preguntás, el primer eslabón de la cadena, ¿cómo está?, ¿está ganando plata? y hace... hará, mínimo que está cobrando, tres años, la misma plata, la exportación se puede...o sea, son dos cosas distintas, ¿me entiende? [...] El enoturismo, y todas esas cosas, el conocimiento de nuestra provincia y de nuestros vinos en el mundo, todo eso es fantástico. Ahora si vos me llevás al terreno, cada uno, no están todos muy bien (Bodega 2 16/10/2013)

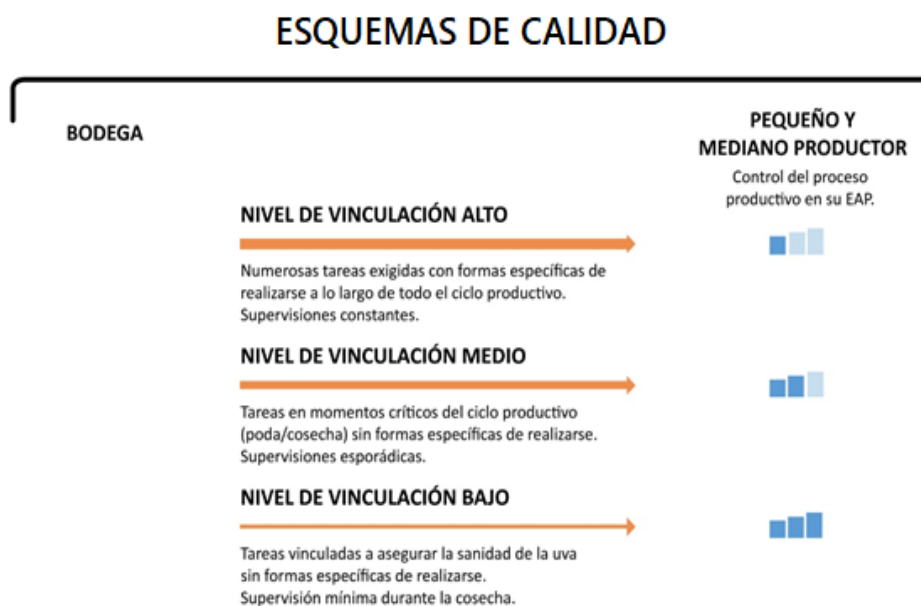
En otras palabras, la situación del productor no se encuentra afectada necesaria o exclusivamente por condiciones macroeconómicas, o por situaciones coyunturales, sino que más bien la pequeña y mediana producción se encuentra en una posición diferencial en cuanto a poder político, decisiones productivas, y capital económico en relación con el eslabón agroindustrial del complejo vitivinícola de calidad mendocino. Incluso entre los mismos productores de uva se plantean relaciones de competencia –incentivadas en parte desde las bodegas–, lo cual termina oscureciendo las posibilidades de organización colectiva de este segmento social, a la par que se ajusta aún más el funcionamiento de cada EAP a las necesidades de la agroindustria. En palabras de un bodeguero:

Ningún productor tiene asegurado el puesto, eso lo saben y lo hablamos, claro, no es que...digamos, la idea en la cabeza de que entré a [nombre de bodega] y me quedé porque de ahí no salís... ;no, esto es una competencia! Todos los años hay oferta, me ofrecen uvas, y yo por ahí les digo a los productores: ojo, me están ofreciendo uvas mejores que las tuyas y no tienen ningún...no ponen ningún requisito para venderla, entonces hay una competencia y es sano que eso exista. Si no es como que entraste a la bodega que querías, empezaste a vender uva, entendiste qué era lo que te pedía la bodega y te quedaste tranquilo...no, no existe eso (Bodega 5, 08/01/2014)

En definitiva, se identifica que el vínculo entre el pequeño y mediano productor y la bodega puede incluir asesoramiento agrícola, adelantos de insumos, organización del traslado de la materia prima agrícola, charlas técnicas sobre problemáticas puntuales, o económicas sobre cuestiones generales, e incluso degustaciones anuales o almuerzos de fin de cosecha, en los cuales se premia a aquellos considerados “los mejores productores” (con viajes por ejemplo). En cualquiera de estos casos, prácticamente no se establecen contratos formales, ni tampoco hay márgenes amplios para negociar el precio fijado por la bodega.

Consecuentemente, se sintetizan las heterogeneidades halladas durante el trabajo de campo, en la construcción de tres niveles de involucramiento entre el productor pequeño y mediano y la bodega, en función del segmento de calidad de la uva. En el siguiente gráfico ([Figura 1](#)) se condensan las formas encontradas de vinculación entre la producción primaria y el eslabón agroindustrial, en un contexto marcado por dispositivos conceptuales y prácticos de las calidades.

Figura 1. Niveles de vinculación entre la bodega y los pequeños y medianos productores vitivinícolas, bajo esquemas de calidad



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas hechas en la Zona Alta del río Mendoza (2013, 2014)

Como puede observarse, se distingue un nivel bajo, en el que este vínculo se reduce exclusivamente a la compra-venta de la materia prima, y se reconoce la existencia de barreras de entradas para el mismo (la estructura varietal y la zona geográfica de la EAP). En este segmento, la bodega controla especialmente la ejecución en tiempo y forma de la cosecha, para luego supervisar el traslado y el estado de la uva al momento de su ingreso en la bodega, donde se revisa la calidad sanitaria del racimo. En el nivel medio, la bodega comienza a ejercer mayores controles y exigencias en torno a ciertas labores culturales (el desbrote, la poda y la atada), para mejorar las condiciones en cuanto a formas y tiempos de realización de la cosecha y el traslado. Finalmente en el nivel más alto de la vinculación se observa que las tareas exigidas a lo largo del ciclo productivo por parte de la bodega aumentan (incluyendo deshoje y raleo), a la par que las condiciones en que se efectúa la cosecha y el traslado se encuentran normalizadas a través de pautas minuciosas.

En definitiva, dentro del grupo específico de pequeños y medianos productores que participan de este segmento de calidades, las tareas, exigencias, supervisiones y formas de vinculación no tienden a volverse homogéneas, sino todo lo contrario: presentan detalladas y cambiantes segmentaciones, lo que hace imposible sostener la vigencia de un modelo productivo unívoco y ahistórico de calidad.

5. Reflexiones finales

A lo largo de este artículo queda evidenciado que la vinculación entre la pequeña y mediana producción y la bodega modifica sus características y dinámicas, a la par que un sector de la agroindustria se reestructura hacia determinadas variedades, procesos productivos reorganizados y nuevos mercados. Esta reconfiguración del vínculo entre bodega y productor no se produce solamente en torno del elemento que compone el intercambio comercial en este caso específico (es decir, la uva), sino que principalmente implica modificaciones en las formas de producir de los pequeños y medianos productores que, aunque independientes en términos jurídicos por poseer la propiedad de la tierra, necesariamente deben colocar su producción para no perder la cosecha. En consecuencia, para comprender las formas de organizar la producción en el campo mendocino en la actualidad es necesario reconstruir esta vinculación “hacia afuera”

con las bodegas, examinando aquello que se negocia, aquello que se impone, y cómo se establecen los elementos que pertenecen a uno u otro grupo en un momento dado.

Concretamente, las formas que adquiere en lo cotidiano el vínculo entre el productor pequeño y mediano y la bodega se encuentran mediadas por el concepto de calidad, lo cual tiene implicancias en las formas de llevar adelante la organización de la producción de este tipo de productor. Sin embargo, bajo esta afirmación se encubren prácticas diversas, supervisiones de distintos grados y exigencias cambiantes. En otras palabras, al existir múltiples concepciones en el interior del segmento de calidad encontramos una diversidad de formas de vinculación entre el pequeño y mediano productor de uva y la bodega.

De cualquier forma, estas normalizaciones de la calidad puestas en marcha por las bodegas no se traducen automáticamente en formas específicas de organizar la producción y el trabajo, ya que el pequeño y mediano productor cuenta con márgenes –que serán analizados en futuras investigaciones– que le permiten introducir cambios en la gestión, poner en marcha formas alternativas de realizar una misma actividad, e incluso evitar la ejecución de ciertas labores culturales.

En todo caso, la imagen de que el productor pequeño y mediano organiza su propio proceso de trabajo como lo haría cualquier propietario de los medios de producción es una invención: en estas formas de vinculación de esquemas de calidad pierde parte de su capacidad de decisión sobre el proceso productivo y sobre sus propios medios de producción. En esta línea, los pequeños y medianos productores se encuentran en una posición interesante para conceptualizar las formas capitalistas en el agro, ya que, aunque poseen los medios de producción tierra y capital –aun con distintas disponibilidades y condiciones, pero en cualquier caso son propietarios de la tierra y poseen algunas herramientas para efectuar el trabajo agrario–, estos agentes sociales no toman las decisiones productivas referidas a su propia EAP de forma aislada a los requerimientos, demandas y presiones de las bodegas que adquirirán su producto. Este elemento se visibiliza al incluir en el análisis la base histórica de este vínculo: la posición desigual de ambos agentes en el interior del complejo vitivinícola mendocino y las relaciones de poder financiero, tecnológico y político asimétricas que presionan y ajustan de forma creciente a los pequeños y medianos productores de uva para que se adapten a los requerimientos y las condiciones que imponen las bodegas en relación con la reestructuración de calidad.

Notas

1 Se efectuaron, durante los años 2013 y 2014, 29 entrevistas en total, 5 a bodegueros y a empleados de bodegas en puestos vinculados a la compra de uva a terceros, y 24 a productores pequeños y medianos. La decisión acerca de la cantidad de productores entrevistados se vinculó a un criterio de muestreo teórico.

2 A pesar de que la superficie no es considerada como un indicador que discrimine tipos sociales, se observa una relación entre el tamaño y las posibilidades de acumulación, por lo que se establece un límite superior de extensión que sigue la propuesta para la zona de Obschatko, Foti y Román (2007).

3 Las variedades de alta calidad enológica distinguidas por el INV pueden ser tintas o blancas. Dentro de las primeras, podemos mencionar las siguientes: Barbera, Bonarda, Cabernet Franc, Cabernet Sauvignon, Malbec, Merlot, Pinot Negro, Syrah, Tannat, Tempranillo; dentro de las blancas: Chardonnay, Chenin, Pedro Giménez, Riesling, Sauvignon, Sauvignonasse, Semillón, Torrontés riojano, Ugni Blanc, Viognier.

4 Diversas corrientes teóricas, desde los estructuralistas hasta los evolucionistas, pasando por los institucionalistas y los regulacionistas, se han abocado al estudio de los complejos agroindustriales, sus

lógicas de funcionamiento y las características de sus eslabones. Ya sea utilizando la noción de distritos industriales hasta el concepto de *milieux* innovadores se plantean numerosas formas de entender los modos de producción agroindustrial a nivel local (Gorenstein, Viego y Burachik, 2006). Por su parte, la definición de complejos agroindustriales ha incluido diversos elementos en función de la perspectiva teórica de la que se trate, reconociendo vertientes que centran sus análisis en los efectos de la instalación de agroindustrias transnacionales en países “dependientes” (Feder, 1984; Vigorito, 1977; Teubal, 1995); otros que vinculan la temática con la problemática alimentaria latinoamericana (Arroyo, 1979); algunos plantean la fuerte subordinación del campesinado frente al capital agroindustrial (Giarraca, 1985). Desde otra perspectiva, se los concibe como una coordinación de esfuerzos, asignando responsabilidades y riesgos entre actores iguales (Glover, 1984).

5 A pesar del enorme crecimiento de la producción de alimentos y materias primas consideradas de calidad, esta forma productiva no se transforma en regla general ni obligada para el conjunto del sector. De esta forma, coexiste junto con sectores de producción y consumo de bienes masivos, con esquemas de producción de masas (Etxezarreta, 2006; Neiman y Quaranta, 2001).

6 En el año 1976 se produce el último golpe cívico-militar que atravesaría Argentina, que además de su fuerte intensidad disciplinadora, instaló a nivel económico políticas de desindustrialización, con reformas de corte liberal, devaluación de la moneda, congelamiento de salarios y desregulación de precios, entre otras medidas. En términos sectoriales, la especulación financiera y las sucesivas irregularidades del Grupo Greco, *holding* que constituía el principal demandante en el mercado de vinos de traslado, provocó el quiebre de algunas de sus empresas, la intervención judicial de otras, la venta o conducción por parte del estado nacional, todo lo cual generó una fuerte contracción en la demanda de vino de traslado y una marcada caída general de los precios del vino, lo que llevó a la quiebra a bodegas, viticultores y proveedores (Hernández, 2014).

7 En el año 1954, el gobierno provincial de Mendoza adquiere el 51% del paquete accionario de Bodegas y Viñedos Giol, que controlaba, en 1940, el 50% del mercado vitivinícola (Fabre, 2005). Diez años después se completaría su compra y la empresa quedaría en manos del estado, que pretendía con esto, regular los mercados y establecer un precio sostén para la uva (Hernández, 2004). Ya en la década de 1990, Giol se encontraba altamente endeudada, con una estructura deficitaria crónica, y una excesiva burocracia.

8 De acuerdo a su página web institucional, FeCoVitA es una entidad de segundo grado, que nuclea a 29 cooperativas de primer grado de diversas zonas vitivinícolas de Mendoza, que implican 25 mil hectáreas de viñedo y 54 bodegas. En la actualidad, alcanza una participación del 27% en el mercado de vino argentino, lo cual muestra su relevancia dentro de este sector productivo.

9 El INV se crea en el año 1959 con el objetivo de profundizar la tarea fiscalizadora de la Junta Reguladora del Vino, y establecer las normas generales del funcionamiento de la industria del vino a nivel nacional, aunque al calor de los cambios políticos provinciales y nacionales, jugará distintos roles, a la par que su propia estructura se modifica en función de las correlaciones de fuerza de cada coyuntura (Hernández, 2014).

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

11 Los vinos sin mención varietal son aquellos vinos, blancos o de color, realizados a partir de uvas no varietales como Cereza, Criolla, Moscatel Rosada y Aspirant Bouchet. Estos vinos previamente eran

denominados *comunes* o *de mesa*, no obstante en el año 2004 el INV reglamentó la eliminación de denominaciones como *finos*, *de mesa* y *comunes* (Resolución C.19/2004), con el objetivo de re-categorizar y tipificar los vinos nacionales y así adaptarlos a códigos internacionales.

12 Esta afirmación no implica que todos los pequeños y medianos productores se encuentren vinculados a este modelo productivo, ni tampoco que solo los pequeños y medianos se conecten con el mismo, sin embargo, en este trabajo, por una decisión conceptual y por un interés de investigación concreto, se entrevistaron exclusivamente productores pequeños y medianos de uvas insertos en esquemas de calidad.

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

14 Los CNA referidos fueron realizados en los años 1988, 2002 y 2008. Los datos de este último deben ser utilizados con cautela, ya que el mismo se desarrolló en medio del denominado “conflicto del campo”, entre el gobierno nacional y algunos sectores agropecuarios, cristalizados en la Mesa de Enlace, en torno a la Resolución 125. No obstante, se considera que en Mendoza el barrido territorial se efectuó en los plazos convenidos, razón por la cual se ha decidido incorporarlos en este análisis.

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

16 Concretamente, el PEVI 2020 constituye un hito de planeación a nivel sectorial, a partir del cual se crea la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR), como el ente encargado de instrumentar este plan y recaudar los fondos requeridos. Uno de sus objetivos estratégicos lo constituye justamente la organización e integración de los pequeños productores de uva al negocio vitivinícola, que da incentivo a acciones de carácter organizativo, financiamiento para la compra de maquinaria, implementos e insumos, y asistencia técnica (Gennari, Estrella Orrego y Santoni, 2013).

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

18 Los nombres de los productores entrevistados han sido modificados con el objetivo de preservar su anonimato y evitar cualquier uso de sus testimonios para fines ajenos a la investigación aquí presentada.

19 Este acuerdo fue suscripto en el año 1994 por los gobiernos de Mendoza y San Juan (Ley 6.216). El mismo buscaba regular la oferta de vinos y evitar los desequilibrios cíclicos de mercado, diversificando el destino de la uva a la elaboración de mostos. Cada año se establece un porcentaje de uva para vinificar que debe estar destinada a la elaboración de mostos, lo que genera una caída de stocks y así, un aumento del precio de la uva y del vino. Además, este mosto se encuentra destinado casi exclusivamente al mercado exportador, por lo que provoca subas en los ingresos del sector vitivinícola. En los últimos años este acuerdo ha sido muy cuestionado, a tal punto que en el año 2016 los dos gobiernos no lograron un acuerdo en torno al porcentaje destinado a mosto.

20 Las múltiples denominaciones de calidad diferenciadas (como es el caso de las DOC) tienen como objetivo discriminar aquellos productos agrícolas o alimenticios que tienen ciertos atributos de calidad adicional, que exceden el cumplimiento de las exigencias obligatorias de calidad estándar y de sanidad. Los atributos de calidad que se resalten, en los que se basa la tipicidad o especificidad de estos productos, pueden ser de distintos tipos: el origen geográfico, un proceso productivo y/o de elaboración específico, el cuidado del medio ambiente, entre otros. Respecto del mundo del vino, algunos autores han señalado que los

procesos reestructuradores han generado diferenciaciones vinculadas sobre todo a la centralidad del “lugar” como agregado de valor para el vino (Overton, Murray y Banks, 2012). En nuestro caso de estudio, Luján de Cuyo cuenta con su propia DOC en el marco de la Ley Nacional 25.163. Esta denominación implica un área geográfica perfectamente delimitada, ciertas variedades de uva –tanto tintas como blancas–, y un conjunto de requerimientos en términos de volumen de producción por planta, tipo de plantación y tareas de cultivo (Gonzales, 2005). De esta forma, una determinada concepción de calidad puede constituirse en una DOC a partir de reglamentar un proceso de diferenciación normalizado, detallado y controlado, como forma de agregar valor en la producción agroindustrial actual.

Bibliografía

- Araújo Filgueiras, V. (2013). Novas/velhas formas de organização e exploração do trabalho: a produção "integrada" na agroindústria. *Mediações*, 18(2), 230-245.
- Arroyo, G. (1979). Firms transnacionales agroindustriales, Reforma Agraria y Desarrollo Rural N°1. *Investigación Económica*, 38(147), 9-47.
- Azpiazu, D., & Basualdo, E. (2000). *El complejo vitivinícola en los noventa en la Argentina, potencialidades y restricciones*. Buenos Aires: Mimeo.
- Bocco, A. (2005). Trama Vitivinícola: Reconfiguración de actores y transformaciones estructurales. *IV Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*. Buenos Aires.
- Bocco, A., & Neiman, G. (2001). Mercado de calidad y trabajo. El caso de la vitivinicultura argentina. *V Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*. Buenos Aires: ASET.
- Boyer, R., & Freyssenet, M. (2003). *Los Modelos Productivos*. Madrid: Editorial Fundamentos.
- Brignardello, M. (2012). Reestructuración, calidad y relaciones sociales. Transformaciones en el vínculo productor vitivinícola-Agroindustria en Mendoza, Argentina. *Agrária*, (16), 95-120.
- Cerdá, J. M. (2008). El trabajo agrícola en dos épocas diferentes de modernización. La vitivinicultura mendocina entre 1900-2000. En J. Balsa, G. Mateo, & M. S. Ospital, *Pasado y presente en el agro argentino* (pp. 65-87). Buenos Aires: Lumiere.
- Chazarreta, A. (junio de 2013). Capital extranjero y agroindustria. Notas para una discusión sobre los cambios en la burguesía vitivinícola de Argentina a partir de la década del '90. (U. N. Americana, Ed.) *Mundo Agrario*, 13 (26).
- Craviotti, C., Palacio, P., & Cattaneo, C. (2008). Modalidades de articulación y coordinación en cultivos de exportación en fresco. La producción de arándanos en el noreste de la provincia de Entre Ríos. *Jornadas de Investigación del Instituto de Investigaciones Geográficas*. UNLP. La Plata.
- Delgado Cabeza, M., & Gavira Álvarez, L. (2006). Agricultura y trabajo rural en la globalización. *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros* (211), 21-61.
- Etzezarreta, M. (2006). *La agricultura española en la era de la globalización. Tendencias de evolución de la agricultura a principios de siglo XXI*. (M. d. Pesca, Ed.) Barcelona: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

- Fabre, P. (2005). *La privatización de Bodegas y Viñedos GIOL. Una experiencia exitosa*. Buenos Aires: CEPAL Naciones Unidas.
- Feder, E. (1984). *Capitalismo y Agricultura en crisis*. México: Ediciones Nueva Sociología.
- Friedmann, H. (1980). Household production and the national economy: concepts for the analysis of agrarian formations. *Journal of Peasant Studies*, 7(2), 158-184. Gennari, A., Estrella Orrego, J., & Santoni, L. (2013). *Wine Market Regulation in Argentina: Past and Future Impacts*. Nueva York: AAWE Working Paper N° 136.
- Giarraca, N. (1985). Complejos agroindustriales y la subordinación del campesinado. Algunas reflexiones y el caso de los tabacaleros mexicanos. *Estudios Rurales Latinoamericanos*, 8(1), 21-39.
- Giarraca, N. (1993). Campesinos y agroindustrias en los tiempos del 'ajuste' (Algunas reflexiones para pensar la relación, con especial referencia a México y la Argentina). *Realidad Económica*, 114/115, 13-28.
- Giddens, A. (1995). *La constitución de la sociedad. Bases para la teoría de la estructuración*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Glover, D. J. (1984). Contract farming and smallholder outgrower schemes in less-developed countries. *World Development*, 12(11/12), 1143-1157.
- Goldfarb, L. I. (2005). *The Quality Paradigm: Restructuring processes and social relationships in the viticulture sector of Mendoza, Argentina*. The Hague: Institute of Social Studies.
- Gonzalez, M. S. (14 de Julio de 2005). *Luján ya tiene Denominación de Origen Controlada*. Obtenido de Área del Vino: <http://areadelvino.com/articulo.php?num=4855>
- Goodman, D., Sorj, B., & Wilkinson, J. (1987). *From farming to biotechnology. A theory of Agro-Industrial Development*. Oxford: Basil Blackwell Ltd.
- Gorenstein, S., Viego, V., & Burachik, G. (2006). Complejos industriales y desarrollo localizado: temas seleccionados del debate teórico. En S. Gorenstein, & V. Viego, *Complejos productivos basados en recursos naturales y desarrollo teórico. Estudios de caso en Argentina*. (pp. 17-58). Bahía Blanca: EDIUNS.
- Graziano da Silva, J. (1994). Complejos agroindustriales y otros complejos. *Agricultura y Sociedad*, 72, 205-240.
- Gutman, G. (2000). Dinámicas agroalimentarias y empleo agrícola: un enfoque sistémico. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Año 6, N° 12, 5-28.
- Gutman, G. (2005). *Agricultura de contrato de pequeños productores agropecuarios con agroindustrias y agrocomercios en Argentina. Experiencias, lecciones, lineamiento de política*. Buenos Aires: RIMISP Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural. Obtenido de RIMISP Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural: www.rimisp.org/getdoc.php?docid=3484
- Hernández Duarte, R. (2014). Transformación productiva y relaciones agroindustriales en la cadena vitivinícola de la provincia de Mendoza. *Pilquen*, 14.
- Hernández, J. J. (2014). El Instituto Nacional de Vitivinicultura: el regulador creado, intervenido y reformado. *PostData*, 19 (1), 71-103.
- Juri, M. E., & Mercau, R. (1990). Privatización en la Argentina: el caso de Bodegas y Viñedos Giol. (F. Mediterránea, Ed.) *Estudios*, 53.

- Lacoste, P. (2004). La vitivinicultura en Mendoza: implicancias sociales y culturales (1561-2003). En A. Roig, P. Lacoste, & M. C. Satlari, *Mendoza, Cultura y Economía* (1a ed., pp. 57-113). Buenos Aires: Caviar Bleu.
- Mann, S. A. (1990). *Agrarian Capitalism in Theory and Practice*. Chapel Hill and London: University of North Carolina Press.
- Marsden, T. (1997). Creando un espacio para la alimentación. Las características del desarrollo agrario reciente. En D. Goodman, & M. J. Watts, *Globalising and food. Agrarian questions and global restructuring* (pp. 169-191). Londres: Routledge.
- Neiman, G. (2003). La "calidad" como articulador de un nuevo espacio productivo y de organización del trabajo en la vitivinicultura mendocina. En M. Bendini, J. Salette Barbosa Cavalcanti, M. Murmis, & P. Tsakoumagkos, *El campo en la sociología actual: Una perspectiva latinoamericana* (pp. 291-314). Buenos Aires: La Colmena.
- Neiman, G. (2009). *Desarrollo rural y cooperativismo. Desafíos, oportunidades y estrategias*. Buenos Aires: FAO.
- Neiman, G., & Quaranta, G. (2001). Reestructuración de la producción y flexibilidad funcional del trabajo agrícola en la Argentina. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 12 (6), 45-69.
- Obschatko, E., Foti, M., & Román, M. E. (2007). *Los pequeños productores en la República Argentina. Importancia en la producción agropecuaria y en el empleo en base al Censo Nacional Agropecuario 2002: 2ª edición revisada y ampliada*. Buenos Aires: Secretaría Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos. Dirección de Desarrollo Agropecuario: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.
- Overton, J., Murray, W., & Banks, G. (2012). The race to the bottom of the glass? Wine, geography and globalization. *Globalizations*, 9 (2), 169-186.
- Ponte, S. (Julio de 2009). Governing through Quality: Conventions and Supply Relations in the Value Chain for South African Wine. *Sociologia Ruralis*, 49 (3), 236-257.
- Richard Jorba, R. (1992). Conformación espacial de la viticultura en la provincia de Mendoza y estructura de las explotaciones. 1881-1900. *Revista de Estudios Regionales N°10 CEIDER*.
- Richard Jorba, R. (1998). *Poder, Economía y Espacio en Mendoza, 1850-1900*. Mendoza.
- Richard Jorba, R. (2003). El mercado de trabajo vitivinícola en la provincia de Mendoza y los nuevos actores. El contratista de viña: aproximación a un complejo sistema de empresarios y trabajadores, 1880-1910. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, 18, 5-37.
- Richard Jorba, R. (2008). Cuando el pasado nos acompaña. La vitivinicultura capitalista en Mendoza y San Juan en clave histórica, 1870-2006. En J. Balsa, G. Mateo, & M. S. Ospital, *Pasado y presente en el agro argentino* (pp. 43-64). Buenos Aires: Lumiere.
- Richard Jorba, R. (2009). El mundo del trabajo vitivinícola en Mendoza (Argentina) durante la modernización capitalista 1880-1914. *Mundo Agrario*, 9(18).
- Ruiz, A., & Vitale, J. (2011). *Prospectiva y estrategia: El caso del Plan Estratégico Vitivinícola 2020 (PEVI)*. Área estratégica de Economía y Sociología . INTA.
- Sporleder, T. L. (1992). Managerial Economics of Vertically Coordinated Agricultural Firms. *American Journal of Agricultural Economics*, 74(5), 1226-1231.
- Teubal, M., & Pastore, R. (1995). El agro y los complejos agroindustriales: el caso argentino. En M. Teubal,

Globalización y expansión agroindustrial. ¿Superación de la pobreza en América Latina? (pp. 107-). Buenos Aires: Corregidor. Colección Economía, Pol.

Teubal, M. (1995). *Globalización y expansión agroindustrial. ¿Superación de la pobreza en América Latina?* . Buenos Aires: Corregidor. Colección Economía, Política y Sociedad.

Teubal, M. (1999). Complejos y sistemas agroalimentarios: aspectos teórico-metodológicos. En N. Giarraca, *Estudios Rurales. Teorías, problemas y estrategias metodológicas* (pp. 97-121). Buenos Aires: La Colmena.

Vigorito, R. (1977). *Criterios metodológicos para el estudio de los complejos agroindustriales*. México: Centro de Economía Transnacional - Instituto para América Latina.