

ARTICULOS / ARTICLES

La estratificación socio-laboral en un caso de globalización exitosa: la vitivinicultura mendocina (1995-2011)*

Social stratification in a global successful activity: the case of wine industry in Mendoza (1995-2011)

Mariana Heredia

CONICET-IDAES (Instituto de Altos Estudios Sociales)
Universidad Nacional de Buenos Aires (Argentina)
mariana.heredia@conicet.gov.ar

Lorena Poblete

CIS-CONICET/IDES (Instituto de Desarrollo Económico y Social)
IDAES-Universidad Nacional de San Martín (Argentina)
lorena.poblete@conicet.gov.ar

Resumen

Con el objeto de aportar al conocimiento de las desigualdades sociales en la Argentina contemporánea, este artículo analiza la manera en que la reconversión de la vitivinicultura mendocina se tradujo en la recomposición de las distintas categorías socio-laborales que componen esta actividad. La rapidez y profundidad de estas transformaciones en un espacio relativamente acotado y en una actividad económica que es juzgada como un caso exitoso de inserción en el mercado internacional hacen de la vitivinicultura mendocina un observatorio privilegiado para analizar el modo en que se constituyen y vinculan distintas categorías socio-económicas en la transnacionalización de los agronegocios.

Palabras clave: estratificación socio-laboral, globalización, vitivinicultura, Argentina

Abstract

In order to contribute to the knowledge of social inequalities in contemporary Argentina, this article examines how the restructuring of the wine from Mendoza (which begun in the late eighties and consolidated in the year two thousand) resulted in the restructuring of different socio-professional categories and their ties. The speed and depth of these transformations, in a relatively limited space and in an economic activity that is judged as a successful case of integration into the international market make Mendoza wine's industry a privileged case to discuss social impact of agribusiness' transnationalization.

Keywords: social stratification, globalization, wine industry, Argentina



Como ha señalado oportunamente Figueira (2001), los estudios sobre estratificación social en América latina fueron desapareciendo de las agendas de investigación de la región. En el último cuarto del siglo XX, las indagaciones sociológicas sobre la pirámide social fueron cediendo posiciones frente a análisis específicos centrados en la cuestión social. En la medida en que esta última se asoció al crecimiento del desempleo y la pobreza (Armony y Kessler, 2004), se realizaron muy pocas pesquisas sistemáticas sobre lo ocurrido en los sectores medios y altos, y sobre las relaciones entabladas entre los distintos grupos socioeconómicos. Aunque esta tendencia parece revertirse progresivamente, estos estudios siguen siendo escasos, centrados en una escala agregada a nivel nacional y atendiendo sobre todo a los efectos más regresivos del ciclo neoliberal (Portes y Hoffman, 2003; Klein y Tokman, 2000).

En la Argentina, los estudios clásicos de Germani (1987 y 1963) sobre la estructura y la movilidad social a principios de siglo XX fueron continuados por Torrado (1992) hasta los albores de la globalización. Los trabajos recientes de Svampa (2005), de Del Cueto y Luzzi (2008) permitieron sintetizar el aporte de numerosos estudios que habían abordado separadamente las transformaciones de los distintos grupos sociales. Estas miradas panorámicas se han ido complementando con estudios centrados en el análisis de las categorías socio-ocupacionales. Una gran cantidad de los mismos concentra su interés en unidades económicas –en general empresas industriales– que, con las privatizaciones y la incorporación de nuevos principios de *management*, conocieron transformaciones en sus procesos de trabajo y de jerarquización interna de los puestos de trabajo (Abal Medina, 2004 ; Pierbattisti, 2008; Walter y Senén Gonzalez, 2002). Paralelamente, algunos estudios han indagado en el nuevo paradigma de los agronegocios (Gras y Hernández, 2009; Hernández, 2009) y en sus efectos sobre los trabajadores agrícolas (Aparicio y Benencia, 2001; Aparicio, 2005). Dentro de este conjunto de investigaciones se inscribe este trabajo cuyo objetivo es analizar la manera en la que la reconversión de la vitivinicultura mendocina se traduce en una nueva jerarquía socio-ocupacional. El interés de este caso está dado por los contrastes que presenta. Mientras los estudios económicos celebran la integración exitosa de esta actividad al mercado mundial, algunos autores insisten en los efectos negativos de este cambio sobre productores y trabajadores no calificados (Neiman y Quaranta, 2000; Benencia y Quaranta, 2006; Bocco, 2003).

Desde mediados de los años 1990, la vitivinicultura es presentada como una de las actividades más pujantes dentro de las economías regionales y sobre todo como aquella que ha podido adaptarse exitosamente a las reglas del mercado abierto. Por un lado, el contexto macroeconómico de los años noventa permitió inversiones que redundaron en

grandes innovaciones tecnológicas. Por otro, si bien el mercado interno siguió absorbiendo la mayor parte de la producción, la Argentina se consolidó como el quinto país exportador de vinos de alta calidad. Este salto es un fenómeno tan fulgurante como reciente: las exportaciones totales casi se multiplicaron por 10 en apenas siete años, pasando de 15 millones de dólares en 1990 a 140 millones en 1997 (Azpiazu y Basualdo, 2003: 14), alcanzando 635 millones en 2008, y 470 en agosto de 2009 –último dato disponible- (IDR, 2009).

Se consolida durante este período un nuevo modelo de organización productiva y sociolaboral que reemplaza al modelo *productivista* que había caracterizado a la vitivinicultura mendocina. Este nuevo modelo se basa en la *calidad*, que se convierte, tal como lo plantea Neiman, en “un nuevo eje ordenador de la organización social y productiva de un territorio y/o un producto” (Neiman, 2003: 293).

Con el objeto de analizar las implicaciones de este nuevo modelo, nos proponemos estudiar las transformaciones en las categorías socio-ocupacionales comprometidas en la vitivinicultura de alta gama. No obstante, este trabajo no limita su mirada al contorno de las bodegas ni soslaya el carácter constitutivo de la regulación estatal en cada categoría y en el modo en que cada una de ellas se ha visto desbordada o contenida por su inscripción en esta actividad. Basado en la triangulación de una treintena de entrevistas a bodegueros, gerentes y profesionales de la vitivinicultura; sesenta entrevistas con trabajadores no calificados y material estadístico proveniente del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), este trabajo presenta los cambios socio-laborales ocurridos a partir del proceso de globalización del vino. La rapidez y profundidad de estas transformaciones en un espacio relativamente acotado y en una actividad económica que es juzgada como un caso exitoso de inserción en el mercado internacional hacen de la vitivinicultura mendocina un observatorio privilegiado para considerar el modo en que se constituyen y vinculan distintas categorías socio-económicas en la transnacionalización de los agronegocios.

La heterogeneidad predomina y plantea desafíos metodológicos y analíticos específicos. El primer desafío fue la construcción de una muestra confiable de casos a analizar. Partiendo de la categorización de Azpiazu y Basualdo (2001) para la selección de las bodegas, incluimos en el estudio unidades productivas de tamaños diversos: a) 12 bodegas grandes; b) 5 medianas; c) 11 pequeñas tipo “boutiques”. También se buscó incorporar en la muestra diferentes estructuras y composiciones accionarias: a) 5 bodegas de familias tradicionales; b) 1 cooperativa –FECOVITA-; c) 10 bodegas de capitales nacionales; d) 11 de capitales extranjeros; y e) 2 de capitales mixtos. Por la ubicación geográfica delimitada (la más rica y dinámica de la región), se trata en todos los casos de emprendimientos que, o dominaban el

mercado local con grandes volúmenes de producción y habían agregado una línea de alta gama para el mercado interno y externo, o, de tamaño mucho menor, que habían logrado consolidarse como productores de vinos de elevada calidad y precio en los mercados internacionales.

En correspondencia con análisis contemporáneos realizados sobre otras estructuras empresarias (Bauman, 2005; Fligstein 1990; Useem 1999), este primer recorte reveló el carácter problemático y modular de la unidad analítica “empresa”. La porosidad y la fluidez de estas unidades reafirmaron la decisión de indagar, en las historias corporativas y las entrevistas a protagonistas, las trayectorias de las bodegas y de sus propietarios, sus altos ejecutivos y sus asalariados. Esta decisión confirmó la insuficiencia de una mirada sincrónica y exclusivamente jurídico-institucional para comprender acabadamente esta actividad y los actores implicados en ella. Tanto más si el interés se centraba en la evolución reciente y sus particularidades.

De este modo, más allá de la heterogeneidad originaria, nuestros hallazgos revelaron ciertas tendencias en la reestructuración de la vitivinicultura mendocina. La misma no puede circunscribirse a la profundización o la desestructuración de las desigualdades socio-ocupacionales vigentes en el modelo anterior sino que permite entrever la emergencia de nuevos principios de composición, diferenciación y articulación de las distintas categorías comprometidas en la producción de vinos finos. Estos nuevos patrones, que conviven y se combinan con los característicos de la etapa anterior, no sólo remiten a la composición de las categorías y los vínculos entre ellas sino que impactan también en el modo en que se perciben a sí mismos y a los otros los distintos actores de la cadena.

El artículo se divide en cuatro apartados. En el primero se sintetiza el proceso de reconversión reciente de la vitivinicultura mendocina. En el segundo se analizan las modificaciones en las formas de propiedad, gestión y prestigio de los dueños de las bodegas. En el tercero se describen el ascenso de los profesionales y la expansión de los trabajadores más calificados. Finalmente, en el cuarto se tratan las transformaciones en las formas de trabajo y contratación de los trabajadores manuales de las fincas y bodegas. Este repaso permite, en las conclusiones, extraer algunas conclusiones sobre las complejidades y reajustes que reclaman los estudios de estratificación socio-ocupacional en el capitalismo globalizado.

1. El proceso de reconversión de la industria vitivinícola mendocina

Hacia fines del siglo XX, la producción y el consumo de vinos conocieron, a nivel internacional, una profunda transformación. Aunque los productores franceses e italianos siguieron dominando el mercado de los vinos más prestigiosos, el avance de los productos del Nuevo Mundo ha sido notable y vertiginoso. Los vinos de California (Estados Unidos) y poco después también los de Australia, África del Sur, Chile, Nueva Zelanda y Argentina fueron incrementando su presencia en el mercado internacional. Si estos países representaban, en 1986-1990, apenas el 3% de los intercambios mundiales, hacia 2002 habían escalado al 21% (García-Papet, 2009: 10). La popularidad de los vinos del Nuevo Mundo ha de vincularse con las transformaciones de un actor deletéreo pero omnipresente: el consumidor.

En efecto, la expansión reciente del consumo de vino no se ha dado por la ampliación del mercado en los países tradicionalmente consumidores de esta bebida, sino por la incorporación de nuevos aficionados en países tan diversos como los Estados Unidos, China o Brasil (García-Papet, 2009: 157). En los países latinos como Francia, Italia y España, el vino se consumía cotidianamente, y el consumidor manifestaba una mayor fidelidad a los vinos ya que las preferencias parecían transmitirse de padres a hijos. Por el contrario, el “consumidor global” de los nuevos mercados bebe vino ocasionalmente, está más abierto a las novedades y busca en el consejo de especialistas o en los ranking internacionales un modo de guiar sus exploraciones.

A diferencia de otros productores del Nuevo Mundo, la Argentina no inicia su producción de vino en esta etapa. Muy por el contrario, por la ascendencia latina de su población, el carácter propicio de la región de Cuyo y el aliento activo de las políticas públicas, el vino argentino comenzó a desarrollarse a fines del siglo XIX y conoció un momento de auge en la segunda mitad del siglo XX (Collado, 2006; Lacoste, 2003; Stein, 2008; Richard-Jorba, 2008). Ahora bien, el modelo de producción no se caracterizó, como en el caso europeo, por el predominio de pequeñas explotaciones de perfil artesanal. Más allá de la multiplicidad de productores primarios, la vitivinicultura argentina era, hacia los años cincuenta, una industria de producción en masa, dominada por las grandes bodegas, los productores a granel y los revendedores. El consumidor argentino se asemejaba, en cambio, a sus pares españoles o italianos. Hacia los años cuarenta, el vino era un componente más de la canasta básica de los hogares argentinos, sobre todo de los sectores populares. De hecho, la Argentina ocupó, durante décadas, uno de los primeros puestos mundiales en lo que respecta al consumo de vino por habitante.

No es casual entonces que Mendoza se asocie estrechamente a la producción de vino. Por un lado, allí se ha concentrado históricamente y se concentra hoy la producción de este bien. Si bien las bodegas argentinas se distribuyen en varias provincias (San Juan, La Rioja, Catamarca, Salta y Río Negro), Mendoza se distingue entre ellas como la principal productora de vid (con el 75% de la producción) y de vino (con el 85%) del país. Por otro lado, aun cuando, a lo largo del siglo XX, esta provincia ha ido diversificando su estructura productiva, la vitivinicultura sigue encontrándose entre las actividades más pujantes en términos de producto y empleo. Los datos de Producto Bruto Geográfico elaborados por la DEIE ponen de manifiesto que la provincia posee una estructura económica diversificada. El sector de comercio, restaurantes y hoteles, la industria y la agricultura (en la que puede intuirse cierta relación con el vino) representaban, en 2004, el 45% de la riqueza total producida por la provincia. En lo que respecta a los montos de ventas, la elaboración de vinos se ubicaba segunda en importancia con el 19%, detrás de los combustibles, químicos y plásticos. En cuanto al empleo, el 22% del personal ocupado en la industria se hallaba comprometido en la elaboración de vinos (datos elaborados por Giménez *et al.* 2004). Finalmente, Mendoza es la provincia que protagonizó el proceso de reconversión a vinos de alta gama de modo más temprano y exitoso.

En efecto, sobre la base de la tradición vitivinícola originaria, y ante la amenaza de saturación del mercado de vinos comunes, algunas iniciativas sentaron, en Mendoza, las bases para el desarrollo de un vino de mejor calidad y para la introducción de nuevas formas de comercialización. En lo que respecta a las decisiones gubernamentales, el INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria) inició a fines de los años 1970 un plan de mejoramiento de las variedades finas. Entrados los años 1980, se promulgó la ley de fraccionamiento en origen que permitió concentrar en Mendoza toda la elaboración y fraccionamiento del vino producido con sus uvas. Para la misma época, cambió el estatuto de la bodega Giol (bodega estatal), que dejó por entonces de funcionar como una herramienta que permitía resolver, con intervención pública, las dificultades en el mercado vitivinícola. También algunos enólogos se adelantaron a la apuesta ulterior por la diversificación de los vinos y el mejoramiento de la calidad. Entre estos especialistas se destacan el ingeniero Alberto Recalde y el enólogo Raúl de la Mota, que atendieron a las distintas cepas y su perfeccionamiento. Algunas bodegas fueron más receptivas a este tipo de iniciativas. Por ejemplo, la bodega Leoncio Arizu comenzó a embotellar sus vinos hacia 1979 bajo la marca Luigi Bosca. Otras iniciativas exitosas fueron el vino borgoña de Bianchi o el reserva de Santa Ana, que conquistaron rápidamente su público.

Sin embargo, fue recién a fines de los ochenta que las transformaciones en el consumo, los problemas en la gestión de las empresas y el cambio del contexto macroeconómico agudizaron la percepción de que ese modelo de producción vitivinícola no era del todo viable. Por una parte, se observaba una constante disminución del consumo de vino de mesa, reemplazado por otro tipo de bebidas (principalmente gaseosas y cervezas). En 1970, el consumo era de 92 litros por persona; en 1980, de 76,3; en 1990, de 54,2; y en 1994, de 43,2 litros (Gago y De la Torre, 1996). La disminución del consumo constituye un elemento clave que justifica y, al mismo tiempo, promueve la reconversión del sector. En 2001, el consumo por persona/por año era de sólo 26 litros y, si bien la reactivación económica alienta cierto incremento, el mismo no supera, en 2007, los 29 litros de consumo anual por persona (INV, 2001, 2007). Por otra parte, la mayoría de las bodegas, constituidas como empresas familiares a finales del siglo XIX y principios del siglo XX, manifestaban importantes problemas de gestión al llegar a la tercera generación. A estas dificultades se sumaba la reducida capacidad de inversión debido al endeudamiento adquirido durante los años 80. Finalmente, la convertibilidad y las reformas estructurales redundaron en una primera reactivación del mercado interno pero operaron pronto como un nuevo sistema de incentivos. Al tiempo que el consumo popular de vino caía en picada, la equiparación jurídica de capitales nacionales y extranjeros, la supresión de mecanismos de fijación de precios y volúmenes, el aliento a la innovación tecnológica contribuyeron a incorporar, en muy pocos años, la vitivinicultura argentina al mercado internacional.

En oposición al anterior, el modelo de producción emergente se planteó como principal objetivo la producción de vinos de mayor calidad destinados al mercado externo. Este modelo implicó una gran inversión en términos de tecnologías agrícolas e industriales para poder desarrollar actividades productivas de alto nivel, como también el desarrollo de circuitos de comercialización internacionalizados. Estos dos requisitos resultaban difíciles de alcanzar para la mayoría de las empresas vitivinícolas nacionales (Collado y Rofman, 2005). No resulta sorprendente entonces que los actores con mayor capacidad para participar de ese proceso fueran las empresas extranjeras. La recomposición del sector vitivinícola se tradujo en la jerarquización de las diversas zonas de cultivo, el aumento absoluto de hectáreas cultivadas y la preferencia por ciertas variedades implantadas. Gracias a las nuevas tecnologías de riego, la producción vitícola pudo incorporar una gran cantidad de hectáreas. Tras una pérdida de más del 30% de la superficie cultivada que tuvo lugar en los años 80, entre 2002 y 2008 se observó un incremento de casi 10% (INV, 1978-2008). Las nuevas plantaciones incorporaron las cepas más demandadas por el mercado internacional: Cabernet Sauvignon, Pinot Noir, Merlot, Chardonnay, Sauvignon Blanc y Malbec. Las

hectáreas implantadas con este tipo de variedades aumentaron en un 67,5% entre 1991 y 2001 (INV, 1978-2008).

Sería erróneo concluir que la transformación de la vitivinicultura mendocina fue unidireccional y homogénea. Se ha señalado la consolidación de un modelo dual de producción (Bocco, Dubbini, Rotondo y Yoguel, 2007) caracterizado por la superposición de dos marcos tecnológicos diferentes (Maclaine Pont y Thomas, 2009). Aun si la producción de vinos finos para la exportación aparece como el subsector más dinámico, la elaboración de vinos comunes destinada al mercado interno sigue representando a más de la mitad de la producción regional y obedece, en muchos casos, a esquemas de producción semejantes a los que predominaban durante la segunda posguerra. Ahora bien, incluso, dentro de este subsector, muchas empresas han incorporado nuevas tecnologías agrícolas y vinícolas. Algunas de ellas, como FECOVITA (1), diversificaron sus estrategias comerciales y hoy elaboran vinos finos tanto para el mercado interno como para el mercado externo. Así, aunque la diferenciación persista, los patrones introducidos por la globalización del vino han ido impregnando asimétrica pero progresivamente a los otros actores de la vitivinicultura mendocina, lo que tornó menos antagónicos los dos “modelos”. El dinamismo y el arrastre del sector más moderno sobre el conjunto justifican entonces que centremos en él nuestra mirada.

2. Propiedad y capital en la globalización del vino: el fin del bodeguero-patrón

En los inicios de la actividad, las bodegas mendocinas quedaron en manos de un grupo de notables locales, integrado por las familias virreinales y los inmigrantes prósperos provenientes del sur de Europa. Muchos de estos productores ocuparon, a fines del siglo XIX, cargos como gobernadores o miembros de la Legislatura o los Concejos Deliberantes municipales (Richard-Jorba, 2008: 21). Las calles de Mendoza honran hoy con sus nombres a estos primeros bodegueros.

A lo largo del siglo XX, la presencia social y política de los bodegueros se fue opacando, al compás de la complejización socioeconómica e institucional de la provincia. No sólo las actividades productivas mendocinas se fueron diversificando. Como en otras regiones del país, surgieron profesionales de la política sin mayores vínculos con las actividades económicas. Asimismo, con la creciente intervención estatal, la presencia de grandes empresas públicas y mixtas impide circunscribir a los bodegueros de los años cincuenta a los grandes empresarios del sector privado (Mellado y Olguín, 2010; Olguín, Bragoni, Mateu y Mellado, 2009). Sobre todo por la importancia de la Bodega Giol, de propiedad estatal (Fabre, 2005). Pero incluso si la mirada se concentra en las bodegas privadas, resulta

evidente que la renovación dentro de los bodegueros antecedió al comienzo de la reconversión reciente.

Como ha demostrado Mellado (2008), a fines de los años setenta, se registraron numerosas quiebras relacionadas con el ascenso y la bancarrota del grupo Greco. Este grupo había consolidado su posición dentro de la vitivinicultura gracias a la proliferación del sistema de maquila, que establecía un contrato entre bodegueros y productores independientes que reducía los riesgos de las operaciones mercantiles y garantizaba a las bodegas elaboradoras y fraccionadoras de vino la prerrogativa de fijar los precios a su favor. Varias de las bodegas que habían sobrevivido en manos de las familias fundadoras fueron vendidas a este empresario, en gran medida porque “[l]as empresas familiares, tenían problemas de management entre herederos y/o accionistas; también se registraba una falta de capitales para la inversión en el sector; e incluso el descreimiento en la continuidad del modelo vitivinícola” (Mellado, 2008: 355).

No obstante, la reconversión tecnológica y la internacionalización de la actividad ocurridas a fines del siglo XX fueron, sin lugar a dudas, las que desdibujaron la figura del bodeguero patrón que había sido hasta entonces dominante. Según nuestros hallazgos, cuatro factores concomitantes impiden hoy identificar con claridad un centro en el que confluyan la organización, la propiedad y la autoridad dentro del negocio del vino (2): a) el estallido de la unidad productiva considerada (la bodega); b) la diversificación y extranjerización de las formas de propiedad; c) la segmentación de las escalas de negocio y comercialización; y d) la celeridad y opacidad con que se han redefinido y se siguen redefiniendo las elites vitivinícolas mendocinas.

La primera transformación se refiere a los cambios producidos en la unidad productiva considerada. Ciertamente, la bodega es el espacio donde se desarrolla el proceso de elaboración del vino a partir de la materia prima producida en las fincas. La reorientación hacia mayores estándares de calidad conllevó una mayor integración entre las actividades agrícolas, industriales y comerciales, con el fin de destacar y preservar los sabores de los varietales y de acercarse con mayor eficacia al consumidor. No obstante, esta integración sólo involucra a las bodegas comprometidas con la elaboración de los vinos de exportación e, incluso en ese caso, las unidades productivas designadas como bodegas se diferencian profundamente entre sí. Aunque existen registros que contabilizan la cantidad de bodegas existentes en la Argentina (poco más de 1300, según el INV), la multiplicidad de formas de organización y la heterogeneidad de estas unidades productivas se expresaron con contundencia en nuestra indagación. Por un lado, las bodegas no necesariamente recubren

todo el proceso productivo; y si lo hacen, no se limitan solamente a elaborar o a hacerlo con toda la materia prima que producen, ni a fraccionar exclusivamente su vino. Pueden comprar vino para fraccionar bajo marcas propias o vender vino a granel o fraccionado bajo otras marcas. Existen bodegas que únicamente elaboran vinos de terceros, otras que establecen ecuaciones diversas de compra y venta de uvas y vinos, y otras que se autoabastecen en todo el proceso.

Por otro lado, las bodegas no se presentan como organizaciones con estructuras y dinámicas semejantes. La bodega como unidad de producción se desdibuja. Ni el proceso productivo, ni el personal, ni la administración se encuentran situados en el mismo espacio común. De hecho, varias bodegas llegan al extremo de ser realmente meras etiquetas: el dueño compra uvas, subcontrata personal, alquila un espacio para desarrollar la elaboración y el fraccionamiento del vino. Otras son tan grandes que apenas tienen en Mendoza plantas de producción, con sus servicios administrativos, contables, comerciales localizados en departamentos o en empresas especializadas fuera de la provincia o del país. Frente a las que apenas tienen una planta, algunas se subdividen en distintas fincas y bodegas específicas para elaborar vinos de distinto nombre y calidad. Otras, finalmente, siguen funcionando como empresas con un plantel de empleados estables que desarrollan toda la actividad en un espacio relativamente común e invariable. Estas estructuras no se corresponden con el tamaño ni se definen de una vez y para siempre; se adaptan y redefinen según la coyuntura atravesada por la empresa, el negocio y el país.

La segunda transformación, apuntada anteriormente por otros autores y reafirmada por las operaciones de compra y venta que identificamos en los últimos años, remite al rápido y masivo desembarco de capitales extranjeros. Se calcula que entre 1990 y 1999 se invirtieron 523,3 millones de dólares (Aspiazu y Basualdo, 2001: 126); y entre 2000 y 2005, otros 123,4 millones (INV, 2000, 2005). Lejos de detenerse, al menos hasta 2010, este proceso de extranjerización de la propiedad seguía registrándose en bodegas de distinto tamaño. Aspiazu y Basualdo destacan los rasgos predominantes de las inversiones realizadas en la última década del siglo XX. En primer lugar, en la mayoría de los casos los capitales extranjeros se instalaron en el país tras la adquisición de bodegas y viñedos preexistentes. En segundo lugar, lo hicieron preferentemente en el segmento de los vinos finos, buscando la integración vertical con viñedos propios para el aprovisionamiento de uvas de alta calidad enológica. En tercer lugar, propiciaron una reconversión y modernización tecnológica acelerada tanto en el sector primario como en la producción industrial. Por último, tuvieron una orientación claramente exportadora.

Se observan capitales norteamericanos, europeos, chilenos, mixtos. Algunos de esos nuevos propietarios son grupos que desarrollaban ya actividades dentro de este sector en sus países de origen y que llegaron a Mendoza como parte de la diversificación de su oferta. Diageo, la inmensa empresa británica de aperitivos y whiskies, adquirió Navarro Correas. El grupo francés Pernod Richard se convirtió en el mayor fabricante de bebidas alcohólicas de la región, y agregó el turismo al negocio del vino (Richard-Jorba, 2008: 13). En una escala más pequeña, Lurton o Fabre-Montmayou crearon empresas medianas siguiendo una tradición familiar iniciada en Francia. Los grupos chilenos Concha y Toro y Santa Carolina adquirieron respectivamente las Bodegas Premiers y Santa Ana (hoy propiedad del grupo Peñaflor). Otros grupos extranjeros, con actividades en otros sectores de la producción, se instalaron en la región de Mendoza, ya sea a través de la compra de bodegas y viñedos, ya sea por el desarrollo de nuevos emprendimientos. Por ejemplo, el grupo Swaroski, especializado en joyas, adquirió la bodega Norton a fines de los '80. La empresa norteamericana Kendall Jackson inició, para retirarse poco después, la bodega Tapiz. Así el denominado Clos de los Siete, propiedad de conocidas familias francesas, se concentró en los vinos superpremium; Thomas Schmidheiny -dueño de la cementara suiza Holcin- creó la bodega Decero; el empresario holandés Salentein instaló una bodega que lleva su nombre en el Valle de Uco; y el grupo Agostino hnos. -dueño de una empresa constructora en Canadá- realizó un emprendimiento vitivinícola en Maipú.

Los nuevos actores no sólo fueron empresas transnacionales sino también fondos de inversión embarcados en una estrategia de diversificación de sus negocios. Tal es el caso de la empresa Trapiche, controlada por un fondo estadounidense, o de las bodegas Titarelli, Nieto Senetiner, Santa Silvia y Graffigna, adquiridas por fondos de inversión argentinos y latinoamericanos. En efecto, el desembarco de nuevos participantes al negocio vitivinícola no se limitó a empresas y capitales extranjeros. También empresas argentinas con negocios en otros sectores, como el grupo Pérez Companc, La Nación-Clarín, Soldati, Galicia, Macri, adquirieron paquetes accionarios dentro del sector.

Sin embargo, no todas las bodegas mendocinas han cambiado de propietario. Aún quedan en manos de descendientes de las familias fundadoras la bodega Catena Zapata (fundada por un miembro de la familia en 1898 y particularmente próspera en las últimas décadas), la bodega Arizu (fundada en 1908, que sigue en la rama Leoncio y produce los vinos Luigi Bosca), las bodegas Cabrini (fundadas en 1918 y que producen los vinos del mismo nombre), Goycochea, López Hnos., González (fundada en 1840) y Bianchi (Richard-Jorba, 2008: 11). Existen también nuevos emprendimientos vitivinícolas protagonizados por miembros de la familia Pulenta (ex dueños de Peñaflor). A ellos se suma una familia que

llegó al mercado más tardíamente (hacia los años 1950) pero que registra hoy varias marcas y una gran prosperidad: la Familia Zuccardi. Como lo revela la evolución reciente de estas empresas, para los grupos nacionales más exitosos la permanencia en el negocio no significó la perpetuación de la estructura y las formas de organización del pasado. Más bien lo contrario: tanto Catena como Zuccardi protagonizaron compras de bodegas más pequeñas y modernizaron profundamente sus formas de producción y comercialización.

Paradójicamente, al tiempo que una parte de las bodegas mendocinas se alineaba a los estándares internacionales y a los imperativos de la competencia abierta, la proliferación de pequeñas y medianas bodegas respondió también a la voluntad de quienes, consolidados en otras áreas de actividad, deseaban encontrar en el vino un esparcimiento glamoroso y gratificante. En efecto, las transformaciones tecnológicas y comerciales recientes alentaron a un conjunto de empresarios argentinos y extranjeros a “darse el gusto” de armar una bodega propia, sin preocuparse demasiado por los plazos de recuperación de la inversión ni por los márgenes de rentabilidad. De hecho, ya existen en Mendoza dos barrios cerrados con bodegas y parcelas que ilustran cuánto atrae el “jugar a ser bodeguero”. Así, en dos de los casos estudiados, la bodega había surgido como proyecto cuando sus dueños, que no eran mendocinos, habían consolidado o concluido sus actividades económicas principales. Según varios entrevistados, estos inversores ven en el vino “un juego”, “una actividad recreativa”, un placer frente a una jubilación anticipada.

Ante esta gran diversidad de estructuras organizacionales y patrimoniales, el origen del capital no resultó ser ni para los actores implicados ni para los análisis estadísticos disponibles un criterio de diferenciación relevante. Por un lado, lejos de resistirse a la llegada de empresas extranjeras, los bodegueros y profesionales radicados en Mendoza vieron en su desembarco una oportunidad financiera inédita, un estímulo para “hacer las cosas mejor”, pero sobre todo un canal de apertura y acceso a los mercados internacionales. Por otro lado, tampoco el tamaño de los establecimientos, ni los modos de gestión del personal, ni las estrategias empresariales parecen asociarse al origen del capital. Hay establecimientos grandes, medianos y pequeños de extranjeros y de argentinos. Según datos consignados por Richard-Jorba (2008: 22), en 2006, de las 5 mayores exportadoras, tres eran bodegas extranjeras y dos, nacionales (el grupo Catena y la familia Zuccardi). Algo semejante puede decirse de las empresas que dominan el abastecimiento del mercado interno. Entre las primeras cinco se cuentan una empresa extranjera, una federación de cooperativas y una empresa nacional cuyo dueño no reside en Mendoza. Del mismo modo, la gestión del personal –que puede ser más o menos estable, mejor o peor remunerado– no depende de la nacionalidad de los propietarios. Incluso en

casos de dueños ausentes, la estabilidad del gerente o la política de recursos humanos pueden garantizar la estabilidad de la plantilla, así como vínculos personales e incluso paternalistas con los empleados.

Es la diferencia entre grandes y pequeños y, sobre todo, entre los circuitos de comercialización abiertos a cada uno, lo que marcó más claramente las distinciones dentro de los entrevistados. En efecto, la concentración es particularmente marcada en lo que respecta a los vinos de mesa, cuya producción se destina mayoritariamente al mercado interno. Según los análisis de Azpiazu y Basualdo (2003), un conjunto de cinco grandes empresas (Peñaflor, Resero, Baggio, Garbin y Fecovita) concentraban el 75% del mercado total. Desde la publicación de esos datos, Fecovita ha adquirido Resero. Es evidente que, en este segmento, las marcas líderes del mercado ocupaban una posición claramente dominante que les permitía ejercer prácticas oligopsónicas en la compra de la uva o de vino de traslado. Si bien la diversidad y la competencia son mayores entre los productores de vinos de exportación, el acceso al mercado externo también está concentrado: las diez primeras bodegas explican el 56% de las ventas al exterior (*La Nación*, 28/11/10, EyN: 2).

Con contadas excepciones, la vertiginosidad de este proceso y la heterogeneidad de las empresas y sus gerencias no facilitan la identificación de los grandes nombres que comandan el sector. En el pasado y en algunas de las bodegas tradicionales que sobrevivieron hasta hoy, es habitual identificar el nombre de la bodega con el apellido de la familia propietaria, apellido que suele aparecer además en la denominación de sus principales vinos. En la actualidad, es difícil identificar qué bodegas producen qué vinos, y aún más, asociar vinos, bodegas y propietarios.

Cierto, algunos de los miembros de familias tradicionales siguen poseyendo bodegas o participando del sector (dentro o fuera de sus empresas originarias) y, en algunos casos, son “portadores de apellidos”, a los que se asigna cierta distinción y honorabilidad particular. No obstante, son muy pocas las bodegas de principios del XX que han sobrevivido y aún menos las que permanecen en manos de las familias fundadoras. Esto se explica no sólo por los vaivenes de la economía argentina sino también por las dificultades propias de los negocios familiares, en los cuales se hace necesario conciliar vínculos afectivos y económicos.

Entre las familias tradicionales que se reconvirtieron exitosamente se encuentra la de Alberto Arizu. El mismo ha profundizado el posicionamiento de su bodega como productora de vinos finos, incorporando a sus hijos al negocio iniciado por su abuelo en 1901. Una suerte semejante ha corrido Nicolás Catena, que heredó una bodega fundada en 1902, pero

cuyo negocio adquirió cabal envergadura recién en los años 1960. El interés de su única hija por el vino parece neutralizar los problemas de sucesión que caracterizaron a las grandes proles italianas y españolas. Un ejemplo de ello es la empresa de la familia Pulenta. Luego de tres generaciones de bodegueros, la familia decidió en 1997, bajo la presidencia de Carlos Pulenta, vender Peñaflor a un fondo de inversión norteamericano. La oportunidad abierta por el desembarco de capitales extranjeros permitió resolver las dificultades de gestionar una empresa de 40 primos hermanos con objetivos y aspiraciones diferentes. Carlos, Eduardo y Hugo Pulenta no abandonaron el negocio: Vistalba y Pulenta State son los emprendimientos que diseñaron para dar continuidad a su actividad. En algunos casos, los antiguos propietarios siguen vinculados a la empresa en la gestión o la comercialización de los productos. Uno de los descendientes de la familia Toso, por ejemplo, recorre el mundo promocionando los vinos de su apellido aunque la bodega ya no le pertenezca.

Lejos de ser concebidos como grupos poderosos y exclusivistas, en la abrumadora mayoría de los testimonios se concluye que las familias tradicionales “desaparecieron” o “quedaron sólo como adorno”. Del mismo modo que entre las clases altas porteñas (Heredia, 2011), las reformas de mercado alentaron, entre las elites de la vitivinicultura, cierta renovación. Al analizar sus espacios sociales y profesionales de encuentro, se hace evidente que los lazos de afinidad profesional y personal predominaban por sobre toda demarcación entre bodegueros tradicionales y recién llegados, entre argentinos y extranjeros (Heredia, 2010).

Lejos de la imagen de los bodegueros-patrones-notables locales de principios de siglo XX, quienes poseen y dirigen el negocio del vino en Mendoza constituyen hoy un grupo mucho más heterogéneo, inestable y opaco (3). Los propietarios identificados no sólo presentan atributos muy diversos y se despliegan en escalas geográficas distintas; tienen además una relación menos exclusiva y duradera con la actividad. Al menos entre los propietarios de las grandes bodegas es usual que la producción de vinos en Mendoza se combine con inversiones en otras actividades y justamente por ello, en muchos casos, la permanencia en el negocio está supeditada al sostén de altas tasas de rentabilidad.

3. Los profesionales: el diploma detrás de los números y la firma

Sin duda, como en otras actividades, el desembarco de capitales ajenos a Mendoza y a la producción de vino trastocó profundamente la composición de las elites vitivinícolas, al habilitar el ascenso de un grupo importante de profesionales. La ausencia de los dueños – radicados en el extranjero o en otras grandes urbes del país- y/o la impersonalidad de los accionistas implicó delegar en los gerentes la gestión local del negocio y en ellos, y toda la

burocracia que los conecta con la cúspide, muchas de las decisiones estratégicas con consecuencias importantes para Mendoza. Así, no sólo lograron ingresar al negocio, por formación universitaria o experiencia de gestión, personas sin linaje en el mundo del vino, sino que las mismas ejercieron además prerrogativas otrora concentradas en la figura del bodeguero-patrón. En efecto, la mayoría de los gerentes entrevistados no tenían vinculaciones familiares previas con el sector: 7 de los 11 gerentes habían realizado estudios de agronomía/enología, contabilidad o dirección de empresas. Una vez contratados, habían adquirido incumbencia en áreas tan estratégicas como el reclutamiento y la gestión de personal, la reorganización productiva y comercial, y la representación de la empresa en los órganos correspondientes.

La gestión a distancia de las grandes multinacionales es la que caracteriza hoy a las empresas extranjeras más importantes del sector, lo que propicia la expansión de los que Pakulski (2004) denomina “ricos corporativos”. Se trata de aquellos que no heredaron una fortuna sino que, disponiendo de conocimientos especializados, han contribuido a crear y gestionar la riqueza.

Ahora bien, contrariamente a las imágenes de dinamismo y flexibilidad que celebran el capitalismo actual, y las de tradición y calidez que se subrayan en el vino, las características de la gestión descrita por muchos de estos gerentes mendocinos se parecía más bien, en rigidez e impersonalidad, a la versión vitivinícola de la jaula de hierro weberiana. Sin dudas, la pertenencia a una multinacional permite a los gerentes alcanzar enormes escalas de producción y comercialización, alinear sus productos a estándares globales de calidad, tener una visión del negocio a nivel planetario, contar con remuneraciones más elevadas. No obstante, sus relatos evocan, por momentos, una pesadilla kafkiana: la multiplicidad de nodos a los cuales reportar (distintos gerentes locales reportan a distintos gerentes regionales), la subordinación de las filiales a decisiones que no controlan ni comprenden, el entramado de relaciones políticas y burocráticas que ralentizan los más mínimos movimientos llevaron a varios de ellos a abandonar sus puestos en busca de emprendimientos propios o más pequeños. Tal la experiencia del exdirector de producción de una multinacional:

El mundo corporativo de XX nunca me terminó de convencer porque era tremendamente político [...] El tema es que, para hacer una evaluación, de un proyecto de inversión por ejemplo, había dos años de investigación [...] Nosotros hicimos una bodega nueva, un proyecto de alrededor de 20 millones de dólares y ese proyecto [lo] tuvimos un año y medio, lo evaluaba un texano, el financista estaba en Jamaica; el otro que te doy un teléfono y ves... La verdad era una burocracia muy, muy importante. Tenía la ventaja de que uno sacaba la

tarjeta y decía XX y entrabas en Irlanda y... [todo el mundo] te abría la puerta. Y la otra desventaja de XX es que es una empresa muy grande, de bebidas espirituosas; por ende el foco está en el vodka, el whisky, el gin y no en el vino; el vino era el 3% de la facturación total de la empresa, o sea prácticamente nada (entrevista 12/8/09).

De este modo, la multiplicación de gerentes y la expansión de sus atribuciones no conllevaron necesariamente mayores niveles de compromiso o satisfacción de estos últimos con sus empleadores. Más bien lo contrario. Resultó sorprendente el nivel de estrés y escepticismo con respecto a las empresas empleadoras de la mayor parte de los gerentes entrevistados. Esta tendencia dista de ser una característica de la vitivinicultura mendocina y del capitalismo argentino. Según señala Dupuy (2005: 9), "los ejecutivos pasan por ser los elementos 'competitivos' de la economía moderna [...]. Sin embargo, esos hombres y mujeres de quienes la empresa espera dedicación, obediencia y solidaridad parecen hoy haber perdido la fe".

La honorabilidad de estos asalariados de lujo reposa menos en la fidelidad hacia la empresa y su permanencia en ella que en sus conocimientos específicos y en el compromiso con la elaboración de un producto de calidad; ambos, capitales susceptibles de ser valorados por otro empleador. En este sentido, la creciente importancia de los gerentes y especialistas no sólo se corresponde con la gestión a distancia de los grandes grupos o multinacionales sino que obedece también a la profesionalización e internacionalización de las actividades agro-industriales. Sabemos desde los trabajos clásicos de Weber y Durkheim que las sociedades modernas conocen un proceso de creciente especialización y división de tareas. Puede intuirse que cada oleada de modernización premia y expande ciertos saberes y destrezas. Como han señalado Gras y Hernández (2009), la recomposición reciente de la agricultura pampeana fue posible por un cambio de paradigma, en el que algunas instituciones públicas y privadas, como el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y los Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola (o grupos CREA), alentaron y acompañaron a los productores en la introducción de nuevas tecnologías de producción y gestión. En una escala más local, la enología pasó de ser una de las orientaciones de los colegios secundarios a constituirse en formación universitaria, con títulos de grado y posgrado. La facultad de Agronomía de la Universidad de Cuyo tiene diplomas en co-tutela con instituciones europeas (en particular, la Universidad de Montpellier) y varios de los enólogos entrevistados se habían formado y/o habían desarrollado una práctica profesional en Francia o los Estados Unidos.

En este marco, el enólogo aparece como la estrella del nuevo modelo: es aquel que combina el conocimiento más avanzado de su disciplina con la mística de interpretar al

consumidor y otorgar identidad al vino. Los enólogos son reconocidos con nombre propio y despliegan un prestigio que trasciende a las bodegas en las que trabajan y los países en los que se forman y residen. De hecho los más reconocidos son, como se define Michel Rolland, “*flying wine-makers*”. Dicho enólogo es uno de los más reconocidos del mundo y trabaja como consultor en más de 13 países. En Mendoza, posee una bodega, junto a 5 grandes empresarios franceses, denominada El clos de los siete. Los enólogos -a quienes se recurría antes sólo en caso de alguna dificultad particular con las vides y los vinos, y que trabajaban en consecuencia para distintas fincas y bodegas- no sólo tienden hoy a comandar todo el proceso de elaboración del vino. En algunos casos, firman sus vinos, aparecen en los menús de los restaurantes *gourmets*, son personajes cortejados por los dueños de las bodegas y los consultores internacionales.

Resulta entonces significativo que, frente al costumbrismo nostálgico o la irrelevancia que se asigna a las familias tradicionales, se perciba, en cambio, mayor vehemencia a la hora de juzgar la figura del enólogo. Mientras los nuevos profesionales de la vitivinicultura y sus adeptos subrayan la importancia de una gestión científica y metódica de la producción, de datos sólidos y confiables para la toma de las decisiones, de las experiencias innovadoras y eficaces, sus detractores consideran que la enología está sobrevaluada:

[Los enólogos] son más activos, más dinámicos, hacen sus propios foros, eventos, prueban vinos. Se premian entre ellos, se abrazan entre ellos. Porque son la niña bonita, porque son los profesionales que están de moda y son muy buscados. Los enólogos tienen mucho poder, hacen y deshacen, son los dueños del vino, se los respeta. El resto son móviles (entrevista 11/8/09).

A lo largo del trabajo de campo resultó evidente que la diversidad que caracteriza hoy a la propiedad y la gestión de las bodegas mendocinas, así como la profesionalización de los agro-negocios, se corresponden con el declive de los vínculos locales (entre bodegueros y distintos empresarios y políticos de la provincia) y con la consolidación de un conjunto creciente de indicadores globales que “miden” en cifras los logros de cada empresa. Algunas de estas cifras no se diferencian de las de cualquier otra empresa capitalista, sometida hoy más que en el pasado a una creciente competencia: la sustentabilidad financiera del negocio, sus márgenes de rentabilidad, la relación entre costos fijos y variables. Asimismo, indicadores específicos van cobrando importancia con el auge de los vinos del nuevo mundo.

Las calificaciones se transmiten tanto en revistas especializadas como en guías y han sido uno más de los aportes anglosajones a la transformación reciente del culto del vino. Entre

las revistas, suele mencionarse *The Wine Advocate* y *Wine Spectator*. Entre las guías, la más conocida es la Guide Parker. Los franceses también poseen sus propias guías, dentro de las cuales se destacan Le Guide rouge Michelin y la Guide Hachette. Las notas obtenidas por los vinos argentinos en las revistas y concursos internacionales son consideradas determinantes. El discurso del enólogo de una de las empresas más importantes lo expresa de manera contundente:

Los exámenes que nos toman en el tema vitivinícola son tres; uno que es fundamental son los puntajes que te dan los críticos del vino [...] Una segunda prueba que es la eficiencia de la empresa [...] Pero también es importante la tercera, costos; disminución de costos y aumento de la calidad. [...] No te podés equivocar porque hacés quebrar la empresa (entrevista, 14/8/09).

Este caso es paradigmático ya que el enólogo podía medir su valía con precisión: los 94 puntos obtenidos por uno de sus vinos en 2001, los 98 puntos obtenidos tres años más tarde y el *boom* consiguiente de ventas. Mientras que en Mendoza se lo caracterizaba como una “figura muy polémica”, en Estados Unidos la gente “hacía cola para que les firm[ara] una botella”.

Pero este ascenso de los profesionales no se observa sólo en la cúspide del negocio. La reconversión reciente del vino, que lo define como un bien singular, con identidad propia y alto valor agregado, ha permitido reclutar una gran variedad de personal calificado. Por un lado, la ley de fraccionamiento en origen desplazó muchas de las actividades administrativas y contables a Mendoza, lo que exigió crecientes competencias en este personal. Por otro lado, el modo en que se define y celebra el vino fino alienta el acercamiento a otros sectores. Mientras los arquitectos, diseñadores y publicistas enfatizan la asociación del vino mendocino con ciertos atributos simbólicos de las obras de arte, los *sommeliers*, los *chefs*, los especialistas en hotelería y turismo cultural explotan la asociación entre la bebida, los placeres y el *terroir*; y los especialistas en lenguas extranjeras y comercio internacional acompañan y facilitan la internacionalización de los mercados. No sorprende entonces que, cuando bodegueros y gerentes evalúan los efectos de la reconversión laboral sobre la sociedad mendocina, tiendan a argumentar sobre los beneficios del cambio pensando más por fuera de la actividad específica (por el arrastre o el desborde de la actividad hacia otros sectores) que por dentro de la misma (por la situación de sus trabajadores).

4. Los trabajadores no calificados: la mano invisible

Al indagar sobre las relaciones laborales dentro de la empresa, bodegueros y gerentes tendían a focalizar inicialmente su mirada en los equipos técnicos y administrativos, declarando, cuando se les requería explícitamente, un número irrisorio de trabajadores no calificados. Refiriéndose a este tipo de trabajadores, un bodeguero precisó: “*Al temporario no lo cuento*”. La invisibilidad de quienes ocupan los escalones más bajos de la vitivinicultura mendocina resulta un primer indicio de la desestructuración de las relaciones laborales precedentes. Esta opacidad se corresponde con el desarrollo desigual de las cifras que se utilizan para monitorear la actividad. Al tiempo que se dispone de estadísticas y prospectivas (sobre la Argentina y el mundo) en relación con los consumidores y sus características, las superficies cultivadas, los tipos de vinos, precios, ventas, calidades..., resultó prácticamente imposible reconstruir la cantidad del personal empleado y sus estatutos.

Aunque no disponemos de datos exactos sobre la evolución de la mano de obra dentro de esta actividad, los estudios disponibles indican que las tareas semi-calificadas y calificadas han ganado en número, reconocimiento, estabilidad y remuneración por sobre las actividades no calificadas, en gran medida a raíz de la introducción de nuevas tecnologías, tanto productivas como de gestión (Rofman *et al.* 2008; Neiman y Blanco, 2005; Neiman, Bocco y Martín, 2001).

La utilización de nuevas formas de producción agrícola redujo sensiblemente la cantidad de contratistas de viñas -figura central del modelo productivo anterior (Poblete, 2008)-, como también disminuyó la participación de trabajadores no calificados. La incorporación de tecnologías como el riego por goteo automatizado, la malla antigranizo y el uso del sistema de conducción denominado “espaldero alto” implicaron una reorganización de las tareas agrícolas, y por consiguiente, una redefinición de la mano de obra demandada. Los nuevos sistemas de cultivo de cepas destinadas a la vinificación de vinos de alta gama necesitan menos trabajadores, pero más especializados. Incluso el espaldero alto permite la automatización de ciertas labores. Cuando se compara la mano de obra requerida para trabajar los parrales (sistema clásico del modelo de producción de vino común) con la mano de obra requerida para el cultivo en espalderos altos (sistema de conducción de variedades finas), se observa que este último sistema necesita alrededor de un 11% menos de horas/hombre por hectárea, pero un 12,5% más de horas trabajadas por obreros calificados (Perlbach, Calderón y Ríos Rolla, 2005). Lo mismo ocurre en las bodegas, donde la automatización del proceso de producción disminuyó el número de operarios no calificados, y aumentó el número de aquellos que tienen mayores calificaciones. Un bodeguero nos

comentaba: *“Hoy, una persona que está dentro de una bodega y que no sepa manejar la lectura de una cosa sacada de una computadora, no tiene lugar.”*

Además de las tecnologías de producción, el desembarco de las empresas multinacionales trajo consigo la implementación de nuevas estrategias de gerenciamiento de recursos humanos y de nuevas fórmulas contractuales. Estas estrategias, cuyo objetivo principal es la flexibilización laboral, comenzaron a aplicarse de manera generalizada en un contexto de paridad entre el peso y el dólar, en el cual el costo de la mano de obra local era poco competitivo respecto de parámetros internacionales. Desde entonces, en las regiones vitivinícolas de Mendoza se observa un uso generalizado de la externalización de la mano de obra como instrumento privilegiado de flexibilización de las relaciones laborales. En el caso de la vitivinicultura, que es una actividad estacional, la externalización se traduce en un aumento considerable de los trabajadores temporarios, ya sea contratados a través de agencias de empleo eventual (Fabio, 2010), trabajadores autónomos (Poblete, 2008), miembros de cooperativas de trabajo (Poblete, 2011) o como integrantes de cuadrillas. La contratación a través de agencias de empleo eventual se usa principalmente en la actividad industrial, en tanto que los otros modos de externalización son comunes en la viticultura (Neiman y Blanco, 2005).

La externalización de la mano de obra ha sido históricamente una práctica característica de la época de la cosecha. Durante este período, se multiplicaban las cuadrillas de trabajadores dirigidas por un capataz, quien funcionaba como mediador entre el dueño de la finca y los trabajadores. Actualmente, la cosecha sigue explicando la mayor participación de trabajadores temporarios en el proceso de producción vitícola, tanto en los establecimientos que producen uvas para vinos de calidad como en aquellos que elaboran uvas comunes. El 90% de los primeros y el 93% de los segundos contratan cosechadores externos (Quantara y Goldfard, 2005). Datos publicados en los anuarios de la Dirección General de Estadísticas de Mendoza muestran que, durante el primer cuarto del siglo XX, en tiempo de cosecha el número de trabajadores se triplicaba (Salvatore, 1986: 244). Actualmente, la situación parece ser la misma. Los trabajadores permanentes representan sólo 23% del total de trabajadores vitícolas y los temporarios, 77% (COVIAR, 2005). Sin embargo, lo novedoso, sobre todo en las empresas que adhieren a la reconversión agro-industrial, es la contratación de trabajadores temporarios para realizar otras tareas, antes ejecutadas por trabajadores permanentes o contratistas de viñas.

El modelo de organización del trabajo vitícola centrado en la figura del contratista de viñas ha ido perdiendo vigencia (Poblete, 2008). Si bien no surge claramente un modelo de reemplazo, se observa una tendencia hacia modelos de organización del trabajo centrados

en un núcleo de trabajadores permanentes con altos niveles de calificación, y un extenso número de trabajadores temporarios. En las fincas se trabaja con un grupo muy reducido de asalariados coordinados por un capataz, a quienes se suman trabajadores temporarios en los distintos momentos del ciclo cultural (Neiman, Bocco y Martín, 2001). Lo mismo ocurre en las bodegas, donde un grupo pequeño de trabajadores calificados trabaja durante todo el año, y durante la cosecha, se incorporan trabajadores menos calificados como trabajadores temporarios.

Este modelo da lugar a una importante segmentación de la mano de obra. La distinción primera es la que se observa entre los obreros de bodega y los de viña. Los primeros son más calificados que los segundos, sus remuneraciones son más elevadas y presentan un mayor nivel de formalización de las relaciones laborales.

Dentro de los trabajadores de bodegas, la segmentación se realiza principalmente por el nivel de calificación. Los más calificados, entre los que se encuentran los mecánicos, los choferes y los encargados de sección, perciben ingresos 30% superiores a los salarios de los trabajadores no calificados (Convenio Colectivo de Trabajo 85/89). Además, los trabajadores ubicados en las categorías superiores obtienen adicionales de convenio que aumentan considerablemente sus ingresos (Bocco, 2007). Se les pagan viáticos que pueden alcanzar hasta 400\$ por día. El título secundario o universitario, por ejemplo, significa una bonificación adicional de 100\$ por mes (Convenio Colectivo de Trabajo 85/89). Siendo los salarios básicos de aproximadamente 2.500\$ mensuales, los adicionales pueden llegar a representar un porcentaje muy elevado de las remuneraciones. Se observa también una fuerte segmentación entre los trabajadores temporarios y los asalariados. Los trabajadores temporarios son, en su mayoría, empleados de empresas de empleo eventual. En el caso de los trabajadores de las bodegas, estos criterios de segmentación de los trabajadores prácticamente se superponen. Ello implica que aquellos trabajadores menos calificados, que perciben remuneraciones menores, son también aquellos que no cuentan con la estabilidad del empleo.

Entre los obreros rurales entrevistados se hizo evidente que los distintos tipos de contrato establecen fronteras claras. Los trabajadores permanentes son hoy, generalmente, asalariados convencionalizados, es decir sujetos a la Convención Colectiva de Trabajo vigente. La mayoría de los trabajadores permanentes tienen algún nivel de calificación, como por ejemplo los tractoristas, los choferes, los injertadores o los mecánicos. En cambio, los trabajadores temporarios son, principalmente, obreros comunes u obreros especializados a quienes no se les reconoce su especialización a nivel de los ingresos. Pueden ser tanto empleados de agencias de empleo eventual, como miembros de

cooperativas de trabajo o trabajadores contratados por un cuadrillero o por un capataz. Estos diferentes modos de contratación marcan una segunda frontera: por un lado se encuentran quienes están registrados y, por otro, quienes trabajan de manera informal. Los trabajadores temporarios empleados por agencias están inscriptos en los registros del sistema de seguridad social. Sin embargo, aquellos contratados por cooperativas de trabajo, consideradas hoy ilegales (Poblete, 2011), o por cuadrilleros, no están registrados, y por lo tanto no hacen ningún tipo de aporte al sistema de seguridad social. También en el caso de los obreros rurales, los distintos criterios de segmentación se superponen casi en su totalidad. Encontramos entonces un segmento más protegido por el tipo de contrato, y un segmento de trabajadores altamente precarizados debido a su informalidad y a la discontinuidad de su actividad.

Si bien el trabajo agrario, particularmente en las regiones vitícolas, se ha caracterizado por su alto nivel de informalidad, en los últimos años, las diferentes regulaciones laborales tendientes a la regularización del empleo no registrado han contribuido a separar claramente el mundo del empleo registrado de lo que diversos entrevistados definieron como “la cultura del trabajo en negro”. Según nuestros interlocutores, esta “cultura del trabajo en negro” es compartida por los obreros y los empleadores. Tanto para unos como para otros aparece como una herramienta privilegiada de flexibilización de las relaciones de trabajo, flexibilización de signo positivo. El trabajo no registrado permite a los empleadores, por un lado, reducir las cargas sociales, y por el otro, facilitar la desvinculación de trabajadores. Para los trabajadores, según las afirmaciones de un alto responsable regional del Registro Nacional de Trabajadores Rurales y Empleadores (RENATRE), este tipo de relaciones laborales representa la posibilidad de *“trasladar[se] de finca en finca todos los días, buscando al mejor postor”*; es decir, a aquel *“que mejor le paga la ficha”* en un contexto donde los salarios son muy bajos. Sólo en este aspecto, la precariedad laboral característica del trabajo no registrado pareciera ser compensada de alguna manera por la movilidad en el mercado de trabajo.

Desde el 2003, el uso generalizado de estos diferentes modos de externalización de la mano de obra -que precarizan fuertemente las condiciones de trabajo de los trabajadores temporarios- se superpone con la expansión de políticas sociales de protección ante el desempleo y de lucha contra la pobreza. La conjunción de estas dos dinámicas, por un lado, de precarización extrema de las condiciones de empleo, y por el otro, la ampliación de la protección social, dio como resultado una disminución considerable de la mano de obra disponible. Por consiguiente, las empresas que adhirieron al modelo de gestión de la mano de obra caracterizado por un núcleo pequeño permanente y numerosos trabajadores

eventuales experimentan actualmente enormes dificultades para cubrir su necesidad de mano de obra. Los trabajadores prefieren reducir su participación en las cosechas y en las diferentes actividades estacionales como trabajadores temporarios porque pueden satisfacer sus necesidades básicas gracias a los programas de empleo, el programa de Asignación Universal por Hijo o el cobro de algún tipo de pensión o jubilación (contributiva o no contributiva). En numerosas ocasiones, los bodegueros y los gerentes entrevistados se refirieron a los planes sociales como “planes descansar”, en claro desacuerdo con estas políticas sociales que, según ellos, desalientan a la mano de obra a participar en el mercado de trabajo.

Sin embargo, la no disponibilidad de los trabajadores no se relaciona directamente con la existencia de planes sociales o con la ampliación de los beneficios del sistema de seguridad social, sino con el hecho de que la extrema precarización del empleo rural, que resulta de la utilización generalizada de distintas formas de externalización de la mano de obra con la reducción de salarios directos e indirectos que ella implica, ha puesto al empleo en el mismo nivel que los subsidios estatales. Incluso, estos subsidios –ya sean planes de empleo o beneficios del sistema de seguridad social- presentan una ventaja adicional: mayor estabilidad en el tiempo. El mercado de trabajo vitícola se encuentra actualmente experimentando los límites de una flexibilización laboral extrema, dado que los beneficios sociales compiten con los salarios; incluso, llegan a superarlos. Como afirmaba un gerente de recursos humanos de una gran bodega de capitales extranjeros, sin advertir lo paradójico de su enunciado: *“El Estado es nuestro gran competidor. El Estado con sus planes sociales, con su Asignación por hijo, es un gran competidor con sus salarios. (...) Así que seguiremos compitiendo con los planes sociales. Vamos a ir buscando darles otros beneficios para que la gente se enganche”*.

Es sólo en este momento, cuando no están disponibles, que los trabajadores no calificados que participan temporariamente en el mercado de trabajo vitícola se hacen visibles. Paradójicamente, su ausencia es lo que les da visibilidad como problema clave del nuevo modelo de producción vitivinícola. Las grandes empresas empiezan entonces a imaginar mecanismos de fidelización de la mano de obra temporaria, como también incursionan en formas nuevas de aplicación de viejos estatutos, como el estatuto de contratista de viñas (Poblete, 2012).

5. Conclusiones

La reconversión del sector vitivinícola, aún parcial, dado que afecta sólo a una parte del sector y de manera heterogénea, se acompaña de una profunda recomposición de las

distintas categorías socio-ocupacionales y de las relaciones laborales que entablan entre sí. En la medida en que esta industria constituye una de las actividades económicas de mayor importancia en Mendoza, el análisis de las transformaciones en la vitivinicultura sirve como una aproximación a las consecuencias de la transnacionalización de la economía, y en particular de los agro-negocios, sobre la estratificación social en esta provincia.

Avanzar algunas conclusiones supone, en primer lugar, explicitar que las tentativas de generalización se ven parcialmente frustradas por la complejidad y la diversidad de las situaciones observadas. Entonces, lejos de plantearse como posiciones homogéneas y permanentes, las categorías socio-ocupacionales revisten un carácter notablemente heterogéneo y dinámico. La multiplicidad y la fluidez no son fenómenos contingentes ni exclusivos de la vitivinicultura mendocina (Bauman, 2005; Sennet, 2000). En segundo lugar, este análisis subraya el carácter problemático de la escala considerada: la pirámide socio-laboral del vino, planteada inicialmente como una actividad provincial, se despliega en un nivel que desborda a Mendoza y a la Argentina misma por la importancia de la propiedad extranjera y los circuitos de producción y comercialización mundializados. Así, la globalización (en este caso del vino) y el repliegue de la intervención pública que caracterizó el período anterior han propiciado una flexibilización de los estatutos laborales, un desajuste entre fronteras económicas y fronteras políticas, una desestructuración, en suma, de los lazos de integración y de dependencia recíproca que predominaban en el período anterior.

Aun conservando el término *bodega* como punto de partida, nuestro análisis constató que estas unidades productivas se han tornado espacios difícilmente homologables e inteligibles. Si bien en la producción de vinos de alta gama las actividades agrícolas e industriales han conocido una mayor articulación, se entremezclan bajo la noción de bodega unidades organizacionales extremadamente diversas. Algunas de ellas siguen designando un espacio físico único donde conviven patrones y empleados de distinto rango y donde se desarrolla la mayor parte de la actividad productiva. Otras se circunscriben a meras denominaciones societarias, de tamaños y actividades variables, adaptadas a los ciclos impuestos por la demanda. De este modo, la magnitud de las bodegas y el destino de su producción dan cuenta de distintos tipos de negocios, con escalas, consumidores y modalidades de producción y comercialización que poco tienen que ver entre sí. Tal es la diversidad que es legítimo preguntarse hasta qué punto una bodega de producción en masa destinada al mercado interno, una bodega mediana de exitosa inserción en el mercado internacional y un emprendimiento “por placer” de un propietario enriquecido en otras actividades pueden ser consideradas componentes de un mismo mercado.

Pero aun controlando las particularidades de las unidades consideradas, las categorías que interactúan en ellas revisten una gran diversidad. La pirámide ocupacional aparece entonces menos nítida que en el sistema anterior, dado que los actores ubicados en los extremos presentan una gran opacidad, al mismo tiempo que las franjas intermedias se ensanchan. La diversificación de las formas de propiedad y de contratación laboral instituidas por el Estado en las últimas décadas no es ajena a esta desestabilización de posiciones, otrora más estandarizadas y permanentes.

Con respecto a los estudios sobre períodos precedentes, el análisis desarrollado demuestra que la composición de las tres categorías socio-ocupacionales consideradas ha conocido modificaciones. La figura del bodeguero ya no se corresponde con la del propietario/gerente. A una misma escala, dentro de los propietarios de las bodegas se encuentran empresas nacionales, extranjeras y mixtas, cooperativas, fondos de inversión y propietarios familiares de larga data. Existen además diferentes maneras de ser propietario de un emprendimiento vitivinícola. Algunos participan del proceso productivo incorporándose a la dirección de las empresas. Otros, permanecen ausentes, y su aporte exclusivo es en términos de capital. Dentro de los cuadros directivos también se observa una multiplicidad de posiciones dentro de la empresa y una dinámica de rotación importante entre ellas. Junto con el gerente general, se jerarquiza el lugar dentro de la organización del trabajo de los gerentes de comercialización, de producción y de recursos humanos. Es posible imaginar que algunos de los gerentes de las empresas multinacionales de hoy sean propietarios de los emprendimientos boutique de mañana. Las trayectorias gerenciales son, en efecto, muy diversas. En las franjas intermedias se consolidan dos nuevos actores -los ingenieros agrónomos y los enólogos- que adquieren gran protagonismo tanto en el proceso de producción como en la valorización simbólica del producto. Finalmente, en el otro extremo de la pirámide se encuentran los operarios de bodegas y los trabajadores rurales. Dentro de los operarios de bodega se observa una fuerte segmentación entre los calificados y los no calificados, categorías que casi recubren, respectivamente, las de trabajadores permanentes y temporarios. En lo que respecta a los trabajadores rurales, la calificación y la forma de contratación (contrato registrado/ no registrado, asalariado/temporario) van a determinar un subgrupo de trabajadores precarizados cuyas características principales son la no calificación, la informalidad y la participación discontinua en el mercado de trabajo.

La estratificación socio-laboral descrita da cuenta de la mayor distancia que separa a las distintas categorías. Evidencia, sobre todo, la distancia que se instaura entre las condiciones de trabajo de los segmentos menos calificados respecto de los estratos medios y superiores. En efecto, al tiempo que se expanden las calificaciones, prerrogativas y

remuneraciones de los profesionales, técnicos y empleados más calificados, se desvaloriza, restringe o elimina la participación de los trabajadores menos calificados. Mientras unos sólo se hacen visibles cuando no están disponibles en el momento requerido, los otros responden al imperativo de flexibilizar el proceso productivo en pos de adaptarlo a los requerimientos de la competencia global.

Pero la distancia no se limita a las condiciones ocupacionales y de ingresos: estas diferencias se traducen en las diferencias en términos de condiciones de bienestar. La reconversión vitivinícola ha sido concomitante al repliegue del Estado en la provisión de un conjunto de servicios públicos. La caída en la calidad y en la cobertura de la educación, la salud, los transportes, los planes de vivienda públicos ha hecho reposar sobre la oferta del mercado, y por lo tanto sobre la capacidad adquisitiva de los hogares, las condiciones de vida de los mendocinos, muchos de ellos comprometidos en esta producción centenaria.

Así, siguiendo el derrotero de la Argentina reciente, durante los años 90 la vitivinicultura mendocina ha atravesado un ciclo de súbita integración al mercado mundial. El mejoramiento de la calidad del producto y el incremento en diversidad y volumen de las exportaciones indican que estamos frente a una actividad de globalización exitosa. Paralelamente, los eslabones más débiles de esta cadena, pequeños productores y trabajadores no calificados, transitaron de la exclusión sin asistencia social alguna a la multiplicación de programas sociales y la expansión de la seguridad social. Frente al resultado conjunto de estos procesos, el nuevo modelo de producción vitivinícola orientado a la exportación de vinos de alta gama necesita, como otras actividades económicas características de este ciclo histórico, consolidar una organización del trabajo sostenible en el tiempo. Estas preocupaciones se han expresado ya parcialmente en una entidad público-privada, la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR), cuyo objetivo es constituirse en “herramienta de gestión sustentada en el bien común” (4) . A la luz de la experiencia reciente, tal vez la calidad de vida de los trabajadores mendocinos más pobres y las sofisticadas propiedades del vino de alta gama encuentren un modo más ajustado de converger.

Notas

* Este artículo presenta los resultados de uno de los estudios de caso incluidos en el programa de investigación “Naturalización y legitimación de las desigualdades sociales en la Argentina reciente” dirigido por el Dr. Alejandro Grimson, en el Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de San Martín, Argentina. Este trabajo fue discutido en el IV Congreso de l’Association Française de Sociologie, Grenoble (Francia), el 5 de julio de 2011, en el Grupo de trabajo “Classes, inégalités, fragmentations” dirigido por Louis Chauvel y Jean-Luc Deshayes. Agradecemos los comentarios de los coordinadores y participantes. Asimismo, hacemos extensible nuestro agradecimiento a los evaluadores anónimos de *Mundo Agrario*.

(1) FeCoVitA (Federación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas) es una cooperativa de segundo grado que asocia a 31 cooperativas, integradas por más de 5.000 productores y elaboradores vitivinícolas. Esta Federación se hizo cargo de la producción y fraccionamiento de vinos luego de la privatización de Bodegas Giol en 1989. Ver Fabre (2005).

(2) Para una interpretación diferente de la centralidad de la burguesía nacional en la reconversión reciente de la vitivinicultura mendocina, consultar Chazzarreta (2013).

(3) Estas conclusiones son coincidentes con las extraídas del análisis de trayectorias realizado por Zalio (2007:73) para la región de Le Havre: “La irrupción de los actores internacionales (...) tiende a debilitar los efectos de reputación y de confianza ligados a la vieja empresa havresa, a su antigüedad en el lugar. La internacionalización de la plaza portuaria se marca primero por una multiplicación y una heterogeneización de los actores”.

(4) La COVIAR tiene como principal misión la gestión y coordinación del Plan Estratégico Argentina Vitivinícola 2020. Lleva a cabo esta tarea a través de la organización e integración de los diversos actores de la cadena productiva. Para una presentación institucional, cf. <http://www.vitivinicultura2020.com.ar/>.

Referencias bibliográficas

Abal Medina, P. (2004) “Dispositivos de control como inhibidores de la identidad colectiva. Un estudio de caso en el sector supermercadista”. En Battistini, O. (comp) *El trabajo frente al espejo. Continuidades y rupturas en los procesos de construcción identitaria de los trabajadores*. Buenos Aires: Prometeo.

Aparicio, S. y Benencia, R. (coords.) (2001) *Antiguos y nuevos asalariados en el agro argentino*. Buenos Aires: La Colmena.

Aparicio, S. (2005) “Trabajos y trabajadores en el sector agropecuario de la Argentina”. En Giarracca, N. y Teubal, M. (comps.) *El campo argentino en la encrucijada*. Buenos Aires: Alianza.

Armony, V. y Kessler, G. (2004) “Imágenes de una sociedad en crisis. Cuestión social, pobreza y desempleo”. En Novaro, Marcos y Palermo, Vicente. *La historia reciente*. Buenos Aires: Edhasa.

Azpiazu, D. y Basualdo, E. (2001) *El complejo vitivinícola argentino en los noventa: potencialidades y restricciones*. FLACSO, Buenos Aires. Recuperado de http://www.flacso.org.ar/uploaded_files/Publicaciones/Azpiazu.Basualdo_Complejo.Vitivinico_la.Argentino.2001.pdf

Azpiazu, D. y Basualdo, E. (2003) *Industria vitivinícola*. Estudio 1; CEPAL- MECON, Buenos Aires. Recuperado de <http://www.eclac.org/argentina/noticias/paginas/8/12238/Informe336IndVitiv.pdf>

Bauman, Z. (2005) *La globalización. Consecuencias humanas*. Buenos Aires: FCE.

Benencia, R. y Guaranta, G. (2006) “Mercado de trabajo y relaciones sociales: la conformación de trabajadores agrícolas vulnerables”. *Sociología del Trabajo*, 58, pp. 83-114.

Bocco, A. (2007) “Transformaciones sociales y espaciales en la vitivinicultura mendocina”. En Radonich, M. y Steimbregger, N. (comps.) *Reestructuraciones sociales en cadenas agroalimentarias*. Buenos Aires: La Colmena.

Bocco, A.; Dubbini, D.; Rotondo, S. y Yoguel, G. (2007) Reconversión y empleo en la industria del vino. Estructura productiva y dinámica del empleo en el complejo vitivinícola: un análisis del sector bodeguero nacional. Investigaciones. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Buenos Aires. Recuperado de http://www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/descargas/oede/Sector_Bodeguero.pdf

Bocco, A. (2003) Reestructuración productiva y flexibilidad laboral en el sector vitícola de la provincia de Mendoza. 6to Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Buenos Aires: ASET.

Chazarreta, A. S. (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, *Mundo Agrario*, 13 (26).

Collado, P. (2006) Desarrollo Vitivinícola en Mendoza – Argentina. Apuntes sobre su origen, *Trabajo y Sociedad*, 7(8), pp.1-28.

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

Del Cueto, C. y Luzzi, M. (2008) *Rompecabezas. Transformaciones en la estructura social argentina (1983-2008)*. Buenos Aires: Biblioteca Nacional-UNGS.

Dupuy, F. (2005) *La fatiga de las elites. El capitalismo y sus ejecutivos*. Buenos Aires: Manantial.

Fabio, J-F. (2010) Regulación social de la transitoriedad. El mercado de trabajo en la producción de uvas en Mendoza, Argentina. *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 7(64), pp. 33-57.

Fabre, P. (2005). La privatización de Bodegas y Viñedos Giol. Una experiencia exitosa. Naciones Unidas, CEPAL, Buenos Aires. Recuperado de <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/6/20886/docgiol.pdf>

Figueira, C. (2001) La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina, *CEPAL*, LC/R. 2034, 55p.

Fligstein, N. (1990). *The Transformation of corporate control*. Cambridge: Harvard University Press.

Gago, A. y De la Torre, D. (1996) *Impactos territoriales de la reestructuración en la agroindustria de base vitícola en la región de Cuyo*. San Juan: Facultad de Ciencias Sociales, Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional de San Juan, 1996.

García-Papet, M.-F. (2009) *Le marché de l'excellence. Les grands crus à l'épreuve de la mondialisation*. París: Seuil.

Germani, G. (1963) La movilidad social en la Argentina. Apéndice de Lipset, S. y Bendix, R. *Movilidad social en la sociedad industrial*. Buenos Aires: Eudeba.

Germani, G. (1987) *Estructura social de la Argentina*. Buenos Aires: Ediciones Solar.

Giménez, P. et al. (2004) Perfil y características de la estructura industrial actual de la provincia de Mendoza, *Serie de Estudios y perspectivas CEPAL*, 19.

Gras, C. y Hernández, V. (comps.) (2009). *La Argentina rural*. Buenos Aires: Biblos.

Heredia, M. (2010). Las clases altas frente al nuevo espíritu del capitalismo: El caso de las elites vitivinícolas mendocinas y la globalización del vino. 3^{ras} Jornadas del proyecto: "Naturalización y legitimación de la desigualdad en la Argentina actual", IDAES-UNSAM, Buenos Aires, 19 y 20 de octubre.

Heredia, M. (2011) Ricos estructurales y nuevos ricos en Buenos Aires: primeras pistas sobre la reproducción y la recomposición de las clases altas. *Estudios Sociológicos* (Colegio de México), 85, enero – abril, pp. 61-97.

Hernández, V. (2009) "Ruralidad globalizada y el paradigma de los agronegocios en las pampas gringas". En Gras, C. y Hernández, V. (comps.) *La Argentina rural*. Buenos Aires: Biblos.

IDR (Instituto de Desarrollo Rural) (2009) *Panorama vitivinícola. Tercer informe 2009*. Mendoza. www.idr.org.ar

Klein, E. y Tokman, V. (2000). La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización. *Revista de la CEPAL*, 72, pp. 7-30.

Lacoste, P. (2003) *El vino del inmigrante: los inmigrantes europeos y la industria vitivinícola argentina: su incidencia en la incorporación, difusión y estandarización del uso de topónimos europeos 1852-1980*. Mendoza: Consejo Empresario Mendocino.

Maclaine Pont, 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*, 15, pp. 77-96.

Mellado, V. (2008). "Empresariado y vitivinicultura: trayectoria y caída del grupo Greco". En Mateu, A-M. y Stein, S. *El vino y sus revoluciones*. Mendoza: EDIUNC.

Mellado, V. y Olgún, P. (2010) Fracaso empresario en la industria del vino. Los casos de Bodegas y Viñedos Giol y el Grupo Greco, Mendoza, 1974-1989. *Anuario IEHS*, pp. 497-514.

Neiman, G. (2003) "La *calidad* como articulador de un nuevo espacio productivo y de organización del trabajo en la vitivinicultura mendocina". En Bendini, M. *et al.* (comp.) *El campo en la sociología actual: una perspectiva latinoamericana*. Buenos Aires: La Colmena.

Neiman, G. y Blanco, M. (2005) Estructura de la ocupación en establecimientos vitícolas de la provincia de Mendoza, 7^{mo} Congreso Nacional de Estudios del Trabajo (ASET).

Neiman, G. y Quaranta, G. (2000) Reestructuración de la producción y flexibilidad funcional del trabajo en la Argentina. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 12 (6), pp. 45-69

Neiman, G.; Bocco, A. y Martín, C. (2001) "Tradicional y moderno. Una aproximación a los cambios cuantitativos y cualitativos de la demanda de mano de obra en el cultivo de la vid". En Neiman, G. (comp.) *Trabajo de campo. Producción, tecnología y empleo en el medio rural*. Buenos Aires: Ediciones CICCUS.

Olgún, P.; Bragoni, B.; Mateu, A M. y Mellado, M.V. (2009) "Asociacionismo empresario en el siglo XX: origen y formación de las entidades vitivinícolas argentinas". En Mateu, A. M.

(comp.) *Vinos y competitividad agroindustrial: Un largo camino*. Mendoza: INCIHUSA, CONICET.

Pakulski, J. (2004) *Globalising inequalities. New patterns of social privilege y disadvantage*. Crows Nest, NSW: Allen y Unwin.

Perlbach, I.; Calderón, M. y Ríos Rolla, M. (2005) La generación de empleo en la cadena vitivinícola. A través de la matriz de insumo producto. *Actas del 7^{mo} Congreso de la ASET*.
Pierbattisti, D. (2008) *La privatización de los cuerpos: la construcción de la proactividad neoliberal en el ámbito de las telecomunicaciones, 1991-2001*. Buenos Aires: Prometeo.

Poblete, L. (2008) De la pauvreté stable à l'instabilité dans la pauvreté. Le cas des « travailleurs autonomes » des régions vitivinicoles de l'Argentine (1995-1999). *Études Rurales*, 181, janvier - juin, pp. 61-73.

Poblete, L. (2011) El colectivo como vía de acceso al trabajo. El caso de los trabajadores vitícolas de Mendoza, Argentina (1995-2010). *Cultura e Sociedade*, 14(1), pp. 41-51.

Poblete, L. (2012). De trabajadores inamovibles a trabajadores móviles. El caso de los contratistas de una región vitivinícola de Mendoza, Argentina (1995-2010). *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 30 (2), pp. 519-539.

Portes, A. y Hoffman, N. (2003) "La estructura de clases en América Latina: composición y cambios durante la era neoliberal", *Desarrollo económico*, 43 (171), pp. 355-387.

Quaranta, G. y Goldfarb, L. (2005) La mano de obra en las producciones de vid cuyanas. *Actas del 7^{mo} Congreso de la ASET*.

Richard-Jorba, R. (2008) Los empresarios y la construcción de la vitivinicultura capitalista en la provincia de Mendoza 1850-2006. *Scripta Nova, Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, vol. XXII, N° 271, Universidad de Barcelona. Recuperado de <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-271.htm>

Rofman, A. et. al. (2008) Subordinación productiva en las economías regionales de la posconvertibilidad. Crecimiento económico y exclusión social en los circuitos del tabaco, la vid, el azúcar, el algodón y el olivo. *Realidad Económica*, 240, pp. 97-132.

Salvatore, R. (1986) Control del trabajo y discriminación: el sistema de contratistas en Mendoza, Argentina, 1880-1920", *Desarrollo Económico*, 26 (102), pp. 229-253.

Sennet, R. [2000 (1998)] *La corrosión del carácter*. Barcelona: Anagrama.

Stein, S. (2008) "La dinámica de una industria: fracasos y éxitos en la lucha por vinos de calidad". En Mateu, A-M. y Stein, S. *El vino y sus revoluciones*. Mendoza: EDIUNC.

Svampa, M. (2005) *La sociedad excluyente. La Argentina bajo el signo del neoliberalismo*. Buenos Aires: Taurus.

Torrado, S. (1992) *Estructura social de la Argentina 1945-1983*. Buenos Aires: Ediciones de la Flor.

Useem, M. (1999) *Investor capitalism: how money managers are changing the face of corporate America*. Nueva York: Basic Books

Walter, J. y Senén González, C. (2002) "Cambio tecnológico, políticas de recursos humanos y relaciones laborales en las empresas telefónicas privatizadas de la Argentina (1990-1996)". En Bialakowsky, A.; Lezcano, A. y Senén González, C. *Unidad en la diversidad. Estudios laborales en los 90*. Buenos Aires: EUDEBA, pp. 133-167.

Zalio, P-P (2007) Les entrepreneurs enquêtés par les récits de carrières: de l'étude des mondes patronaux à celle de la grammaire de l'activité entrepreneuriale. *Sociétés contemporaines*, 4 (68), pp. 23-81.

Otras fuentes de información

- Corporación Vitivinícola Argentina (CO.VI.AR) <http://vitivinicultura2020.com.ar/espanol/src/>
- Dirección de Estadísticas e Investigaciones económicas de la Provincia de Mendoza (DEIE). www.deie.mendoza.gov.ar
- Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) www.inv.gov.ar
- INTA www.inta.gov.ar

Fecha de recibido: 28 de mayo de 2012

Fecha de aceptado: 22 de abril de 2013

Fecha de publicado: 20 de diciembre de 2013