



Eutopía: Revista de Desarrollo
Económico Territorial

ISSN: 1390-5708

eutopia@flacso.edu.ec

Facultad Latinoamericana de Ciencias
Sociales
Ecuador

Poblete, Lorena

Reconversión agroindustrial, recomposición de las relaciones laborales y reestructuración del territorio. La vitivinicultura mendocina entre 1995 y 2010 (Argentina)

Eutopía: Revista de Desarrollo Económico Territorial, núm. 4, septiembre, 2013, pp. 11-24

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=675771380001>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Reconversión agroindustrial, recomposición de las relaciones laborales y reestructuración del territorio. La vitivinicultura mendocina entre 1995 y 2010 (Argentina)

Changing winemaking industry, recomposition of labour relations and restructuration of the territory. Mendoza's winemaking industry, 1995-2010 (Argentina)

Lorena Poblete*

Resumen

A partir de los años 90, la vitivinicultura vivió un acelerado proceso de reconversión industrial. El modelo de producción centrado en la producción de vinos comunes destinados al mercado interno, se combinó con un nuevo modelo de producción de vinos finos para el comercio internacional. Como consecuencia de este cambio de modelo se reorganiza el territorio tanto en lo que concierne a su utilización como a su apropiación. El objetivo de este trabajo es estudiar el proceso de transformación de la vitivinicultura mendocina a través del análisis de la manera en la que se reestructura el territorio. Si bien la recomposición del territorio aparece como una consecuencia de la reconversión del modelo productivo, es también un condicionante de su evolución en el tiempo. Es este segundo aspecto el que nos interesa destacar en este artículo.

Palabras clave: Vitivinicultura, organización del trabajo, territorio, relaciones laborales, Argentina.

Abstract

Since the 90s, the winemaking process undergoes an accelerated restructuration. The production model focused on the low quality wines for the domestic market is crossed by a new model of production of fine wines destined for international trade. As a result of this new model, the territory was reorganized both as regards their use as its appropriation. The goal of this paper is to study the transformation of Mendoza winemaking industry through analysis the way that the territory was restructured. If changes in the territory are a consequence of the new production model, there are also determinants for their evolution over time. It is precisely this second aspect that we wish to emphasize in this paper.

Keywords: Winemaking, organization of labour, restructuration of territory, labour relations, Argentina.

* Dra. en Sociología de la École de Haute Études en Sciences Sociales, París, Francia. Investigadora del CONICET (Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas) de Argentina, con sede en el Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES). Profesora Adjunta del Instituto de Altos Estudios Sociales (IDAES) de la Universidad Nacional de San Martín, Buenos Aires. Especialista en relaciones laborales.

Las políticas neoliberales de los años 90 tuvieron un fuerte impacto en la vitivinicultura mendocina. Esta agroindustria se encontraba atravesando una importante crisis, por un lado, debido a la disminución del consumo interno de vino, y por otro, a raíz del fuerte endeudamiento que había llevado a muchas empresas familiares al borde de la quiebra (Mellado, 2008; Collado y Rofman, 2005). En ese contexto, la equiparación jurídica de capitales nacionales y extranjeros, la supresión de mecanismos de fijación de precios y volúmenes, y el aliento a la innovación tecnológica funcionaron como incentivos para atraer inversiones extranjeras. Con el objeto de insertarse en el mercado internacional a través de la producción de vinos de alta gama, los nuevos inversores incorporaron tecnología agrícola e industrial, así como nuevas formas de gerenciamiento y comercialización (Neiman y Bocco, 2005). Esto significó la restructuración del modelo productivo, y por consiguiente, la recomposición de las relaciones laborales. Pero también, la reconversión de la vitivinicultura trajo aparejada una importante reorganización del territorio, tanto en lo que concierne a su utilización como a su apropiación.

El objetivo del artículo es estudiar el proceso de transformación de la vitivinicultura mendocina, iniciado a principios de los años 90, a través del análisis del modo en el que se reestructura el territorio. Si bien la recomposición del territorio se presenta como necesaria para la reconversión del modelo productivo, es también un condicionante de su evolución en el tiempo. Este trabajo busca entonces comprender de qué manera la configuración del territorio contribuye al desarrollo de modelos agroindustriales.

El caso de estudio elegido es la región de Barrancas, ubicada en el departamento de Maipú, provincia de Mendoza (Argentina). Esta región, por su importancia, se presenta como un caso testigo del proceso de reconversión industrial de la vitivinicultura argentina. Mendoza concentra más del 80% de la producción nacional de vino. Dentro de la provincia, Maipú aparece como una zona privilegiada: a) en relación a la superficie cultivada, ocupa el quinto lugar ya que posee el 8,6% del total; b) en cuanto a la producción de uvas destinadas a la vinificación, se ubica en cuarto lugar; y c) en lo que se refiere a la producción de vinos, es el segundo productor dado que concentra el 14% del total de hectolitros producidos¹.

En Barrancas se encuentran las bodegas “tradicionales” más importantes de Maipú². Si bien estas bodegas y sus fincas fueron vendidas durante los años 90, la producción vitivinícola de la región siguió en manos de un número reducido de propietarios, observándose en esos años una mayor concentración tanto de la propiedad como del control del conjunto de la cadena productiva. Hoy, en su mayoría, los dueños de los establecimientos de la región son empresas multinacionales o fondos de inversión extranjeros (Azpiazu y Basualdo, 2001). A diferencia de otras regiones, la reconversión no se tradujo en la multiplicación de

1 Instituto Nacional de la Vitivinicultura (INV), Anuarios: desde 1978 hasta 2008.

2 Se denomina como “tradicionales” a aquellas bodegas que fueron creadas a fines del siglo XIX.

pequeños establecimientos vitivinícolas centrados en la exportación de vinos finos (bodegas denominadas “boutiques”). Por el contrario, se mantuvo una producción a gran escala, destinada tanto al mercado interno como al mercado externo. Dentro de ese proceso de transformación, tan complejo y dispar (Bocco *et al.*, 2005), Barrancas se presenta como un ejemplo de reconversión industrial dentro de la misma escala productiva.

La metodología utilizada es de corte cualitativo, basada en un seguimiento a lo largo de 15 años. El material empírico que sustenta esta investigación proviene de diferentes trabajos de campo (1995, 1997, 1999, 2009 y 2010). En total, se realizaron 61 entrevistas en profundidad con trabajadores de la zona, y 30 con gerentes y profesionales del sector³.

El artículo está dividido en cuatro secciones. En la primera, analizamos la manera en la que se estructura el trabajo y el territorio en el modelo tradicional. En la segunda, el análisis se concentra en los cambios en las relaciones laborales. La tercera sección se centra en el análisis del modo en que se reestructura el territorio durante el proceso de reconversión agroindustrial. En la cuarta, presentamos la estructura del nuevo modelo en la región de Barrancas. El artículo concluye con algunas reflexiones sobre las consecuencias de la reconfiguración del territorio respecto de la estructura del modelo de organización del trabajo.

Los límites de la vitivinicultura tradicional

Así fue como Jorge, nuestro primer entrevistado, reconstruyó un mapa de la zona.

“Vos viniste por el carril, ¿no? Mirá, desde la otra calle, hasta el callejón 27 es lo de Toso, y de ahí para adentro, para el Alto. Del 27 al 35 más o menos, viste pasando el secadero de fruta, ahí es Llorente, y todo para allá ya es Flichman. ¿Viste el cartel cuando venías? Bueno, todo eso es Flichman. Y del otro lado, tenés acá al frentecito, Llorente. Y desde la casa grande, todo para allá y para adentro es Martelén. Las otras casitas que viste en el carril, también son Martelén. Ahí atrás nomás está la bodega.”

A Barrancas se llega por una ruta, luego de cruzar el amplio cauce del río Mendoza. En 1995, a los costados de la misma se observaba el desierto, a veces interrumpido por viñedos. Algunos carteles anunciaban la existencia de bodegas, pero el territorio parecía indiviso. Lo único visible eran los callejones (necesarios para trabajar la viña), y algunas calles (a penas más anchas que los callejones) que llevaban al centro de las fincas. No había tranqueras, ni cierres perimetrales, excepto en las bodegas, las dos escuelas y el centro de salud.

3 Los primeros tres trabajos de campo contaron con el financiamiento del CIUNC (Consejo de Investigaciones de la Universidad Nacional de Cuyo); y los dos últimos con el de la Universidad Nacional de San Martín, en el marco del Proyecto “Naturalización y legitimación de la desigualdad en la Argentina actual” (UNSAM 07/D1), dirigido por Alejandro Grimson.

Fue la estabilidad en el tiempo propia del contrato del contratista de viñas lo que hizo que la unidad casa/trabajo se transformara en el fundamento de las relaciones laborales y sociales en las regiones vitivinícolas de Mendoza.



El modelo tradicional de producción vitícola se basaba en la fragmentación del territorio en parcelas gestionadas de manera autónoma por un “contratista de viñas”. El contratista es, según la regulación vigente, “la persona que, en forma individual o con su núcleo familiar, trabaja personalmente en el cuidado y cultivo de dichas especies, percibiendo como contraprestación [una] retribución” (Boletín Oficial de Argentina, 1973, Ley 20.589 de 1973, artículo 1). La remuneración del contratista incluye un sueldo mensual y un porcentaje de la cosecha. El salario, pagado durante los diez meses del año agrícola en función de las hectáreas trabajadas, se fija por paritarias, e incluye el aguinaldo. El porcentaje de los beneficios de la cosecha no puede ser inferior al 18%. El empleador tiene la obligación de “proporcionar vivienda adecuada a las necesidades del contratista y su familia”, y suministrar los insumos necesarios para el trabajo (maquinarias, productos químicos, animales, etc.) (Ley 20.589 de 1973, artículo 1). El contratista, por su parte, es responsable de los viñedos que se encuentran en la parcela asignada. Puede cultivarla con ayuda de su grupo familiar o subcontratar personal. El contratista tiene un contrato anual que, tradicionalmente, en esas regiones, era renovado de manera automática e indefinida.

Si bien en el mundo agrícola la mayoría de los contratos de trabajo implican el derecho a una vivienda en la finca, fue la estabilidad en el tiempo propia del contrato del contratista de viñas lo que hizo que la unidad casa/trabajo se transformara en el fundamento de las relaciones laborales y sociales en las regiones vitivinícolas de Mendoza. El hecho que el contratista viviera y trabajara en la misma finca durante años, sumado a las condiciones contractuales, llevó al contratista a gestionar el predio como si fuera propio. Dado que su ingreso principal (el porcentaje de la cosecha) dependía de la productividad de las hectáreas que tenía a cargo, el contratista asumía su trabajo con un alto nivel de compromiso. Además, a raíz de la renovación indefinida del contrato, las parcelas a cargo del contratista aparecían en el imaginario como la herencia que podía dejar a sus hijos. En términos de organización del trabajo, podemos decir que, a raíz de la duración de la relación contractual y la apropiación simbólica del territorio, el estatuto de contratista dio origen a un mecanismo de autodisciplinamiento de la mano de obra muy eficaz (Poblete, 2012).

La fragmentación del territorio en unidades autónomas de producción trabajadas por un contratista y su familia, donde el espacio laboral y el espacio habitacional se superponían en un mismo territorio, permitió el desarrollo y mantenimiento del modelo producti-

vo tradicional. Este modelo ponía el acento en los resultados y no en un control sistemático del proceso productivo. Los contratistas, al ser mitad asalariados y mitad empresarios, compartían con los propietarios tanto los riesgos empresariales como las ganancias (Poblete, 2008). Este reparto, en partes casi iguales, de los riesgos empresariales (que en el caso del trabajo agrícola se traducen tanto en riesgos relacionados con el mercado como con el clima), solo fue posible gracias a la apropiación del territorio por parte de los contratistas. Esta figura mixta, donde no hay arrendamiento de la propiedad sino cesión de la gestión de la producción, fue el sustento de ese modelo durante casi medio siglo.

La permanencia en la finca dio lugar además a un fuerte sentimiento de pertenencia. “Soy de Toso”, “soy de Flichman”, son frases que aparecen con frecuencia en el discurso de nuestros interlocutores para marcar su identificación con una propiedad, lo que es al mismo tiempo, un modo de señalar su inscripción en un territorio preciso y en una comunidad. “Hace ya dos años que vivo acá, pero soy de Toso, tengo todavía todos mis amigos allá”, nos explicaba, en 1995, una entrevistada que vivía a 1 km de la finca Toso. Aún si en ese momento no existían fronteras visibles entre las distintas propiedades agrícolas, para los trabajadores entrevistados el territorio estaba claramente estructurado. Las fincas representaban la unidad territorial mayor, y las parcelas eran identificadas como los puntos de ubicación en ese espacio social.

Recomposición de las relaciones laborales

El modo de producción vitícola estructurado alrededor de la figura del contratista se vio rápidamente trastocado con la compra y venta de las bodegas y las fincas de la región. De un día para el otro, los contratistas constataron un cierto número de cambios en la organización del trabajo, si bien no aparecía un modelo de gestión inteligible.

La compra y venta de las propiedades agrícolas se realizó sin que los contratistas fueran informados. Es por ello que, durante el trabajo de campo realizado en 1995, hablaban de esa situación como si fuera un rumor: “parece que van a vender Martelén”, nos comentaba un entrevistado. “El pibe del fondo me dijo que ya habían vendido, pero yo todavía tengo mi contrato, por ahí no es verdad, quien sabe”, agregaba otro.

En los años inmediatamente posteriores a la venta de las bodegas y las fincas no parece haber cambios significativos. Según los trabajadores entrevistados, las mutaciones que afectan a los contratistas se hacen visibles a partir de 1997. Las primeras evidencias del proceso de reestructuración productiva son el retraso en los pagos de salarios y los despidos. Un contratista nos contaba que: “desde hace tiempo que la finca andaba mal, y no pagaban... pasó un mes y dos, y no pagaban. Después empezaron a echar a la gente”. “Al contratista de acá atrás –señala otro entrevistado– lo dejaron sin trabajo porque parece que vendieron esa parte de la finca”. La misma indiferenciación espacial entre las fincas hizo imposible, al

principio, entender el nuevo mapa de propiedades. La venta de las fincas no se correspondía con la división por parcelas asignadas a los contratistas como en épocas pasadas. Es por ello que algunos nos comentaban incrédulamente en 1999: “parece que quedé en el medio. Dicen que la mitad de parcela se la vendieron a Llorente y la otra a Martelén. Pero también dicen que Martelén vendió las fincas del frente y la bodega a otros, unos de afuera.” Otro decía: “mi parte quedó con Llorente, pero la casa parece que quedó en la parte que vendieron a las empresas esas de afuera.” La escisión entre el espacio laboral y el habitacional empezaba a hacerse visible, o al menos imaginable.

Si bien no era la primera vez que había ventas en la región, lo novedoso fue que el cambio de propiedad implicó la pérdida de un lugar en ese mercado de trabajo. Una entrevistada nos contaba en 1997:

“Ahora está todo vendido. Ya el año pasado empezaron a vender partes y lo único que quedó de la finca son estas casas que vos ves juntitas, y algunos parrales para atrás. Pero después todo está vendido. Antes era todo lo mismo, la bodega y todo. Y la gente... la que ha arreglado con alguno, está con los dueños nuevos. Otros que no arreglan se van, porque bueno, les piden la casa, porque ya es del nuevo dueño. Y si no arreglan contrato o algo con ellos se tienen que ir porque la casa es de acá de la finca. Y ellos compran con la casa pero sin gente. Antes alquilaban las casas. Pero como empezó a haber así, movimiento, que despedían, que se iba gente. Necesitaban las casas para venderlas o para cualquier otra cosa, y no alquilaron más. La gente que alquilaba se tuvo que ir a otro lado. Antes se vendían las fincas pero la gente se quedaba. Uno se iba un poco más allá, un poco más acá, pero siempre dentro de la finca o en la de enfrente. No es que uno digamos, se va para el lado de Maipú, el centro o cualquier otro lado.”

Hasta ese momento, la venta de propiedades podía generar rotación de contratistas dentro de las distintas propiedades, pero jamás la exclusión del mercado de trabajo. A veces las parcelas cambiaban de dueños pero los contratistas seguían a cargo de las mismas. Otras veces, las parcelas eran vendidas y a los contratistas se les asignaban nuevas parcelas en otras fincas de los mismos propietarios. Lo que parece incomprensible para nuestros interlocutores en ese momento, es el hecho de no tener un lugar en el nuevo modelo de organización del trabajo, y por consiguiente, que su permanencia en la región se vea amenazada. Algunos nos confían sus inquietudes: “van a meter gente de ellos”. En 1997, la lógica que se encuentra en el origen del nuevo modo de gestión del trabajo no parece fácilmente descifrabla a los ojos de los trabajadores.

El nuevo modelo de producción, orientado a la producción de vinos de mayor calidad, necesitaba grandes inversiones en cuanto a tecnologías agrícolas e industriales, así como también una nueva organización social y productiva del territorio (Neiman, 2003). Esto dio lugar a un marco tecnológico diferente que reclamaba una utilización particular de la mano de obra

(Maclaine Pont y Thomas, 2009). Los nuevos sistemas de cultivo demandan menor número de trabajadores, pero con mayor capacitación. Incluso permiten la automatización de ciertas labores. Al comparar la mano de obra necesaria 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 necesita alrededor de un 11% menos de horas/hombre por hectárea, pero un 12,5% más de horas trabajadas por obreros calificados (Perlbach *et al.*, 2005). Es por ello que los primeros trabajadores que “arreglaron” con los nuevos dueños fueron los obreros más calificados.

Estos trabajadores dejan de ser responsables del cultivo de una parcela determinada en calidad de contratistas, para ser contratados como asalariados a cargo de las tareas consideradas regulares. Para la realización de tareas “especiales”, los nuevos propietarios prefieren contratar a trabajadores temporarios. Si bien la cosecha explica la mayor participación de trabajadores temporarios en el proceso de producción vitícola (77% del total de trabajadores), en los últimos años los trabajadores temporarios también fueron contratados para realizar tareas permanentes⁴. Al igual que en otros sectores de actividad, el uso del empleo temporario buscaba alcanzar mayores niveles de flexibilidad en la organización productiva (Bravo-Bouyssy y Briole, 2004).

En ese incipiente modelo de organización del trabajo, la separación entre el espacio laboral y el espacio de habitación tenía un objetivo específico: la flexibilización de las relaciones laborales.



Reconfiguración del territorio

En ese incipiente modelo de organización del trabajo, la separación entre el espacio laboral y el espacio de habitación tenía un objetivo específico: la flexibilización de las relaciones laborales. En ese momento, el mercado de trabajo argentino estaba viviendo un proceso acelerado y generalizado de flexibilización. Este proceso era, al mismo tiempo, resultado de la reforma de la normativa relativa al trabajo, y del aumento del fraude laboral. Entre 1991 y 2000, se aprobaron las cinco leyes⁵ que constituyen la denominada reforma laboral. Las mismas promovían, por una parte, distintas formas de flexibilidad numérica y salarial, y por otra, contratos no estándares destinados a las poblaciones más vulnerables frente al desempleo (Beccaria y Galín, 2002). Durante esa década, se observó un crecimiento sostenido

4 Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR) <http://vitivinicultura2020.com.ar/espanol/src/>

5 Ley 24.013 (B.O. 17/12/1991); 24.465 y 24.467 (B.O.28/03/1995); 25.013 (24/09/1998); 25.250 (B.O. 02/06/2000).

del empleo no registrado, que alcanzó su nivel máximo en 2003: 44,5% de la población ocupada (Roca y Moreno, 1999). Según diversos autores, el alto incumplimiento de las normas laborales establece otra forma de flexibilidad, denominada “flexibilidad *de facto*” (Cimillo, 1999; Barbeito, 1999; Marshall, 1999).

La primera medida que tomaron los nuevos propietarios fue desalojar a los trabajadores que ocupaban las viviendas ubicadas en las fincas y que no tenían una relación laboral con la empresa.



En ese contexto, los nuevos propietarios se encontraron con un amplio abanico de formas de contratación y subcontratación de la mano de obra. Sin embargo, para poder hacer uso de ellas, era necesario romper la unidad casa/trabajo. Es decir, era imperativo que el empleador dejara de ser responsable de las condiciones habitacionales de los trabajadores que contrataba. Es por ello que la primera medida que tomaron los nuevos propietarios fue desalojar a los trabajadores que ocupaban las viviendas ubicadas en las fincas y que no tenían una relación laboral con la empresa. En segundo lugar, los empresarios buscaron contratar a trabajadores en calidad de externos a la empresa.

A través del uso de distintos modos de subcontratación de trabajadores temporarios, tales como las cooperativas de trabajo, cuadrillas, empresas de empleo eventual o contratación directa de trabajadores independientes, los nuevos gerentes de las empresas vitivinícolas creyeron poder gestionar la mano de obra de manera flexible (Fabio, 2010; Poblete, 2011). Los servicios que ofrecían las agencias de empleo permitían incluso la movilización de trabajadores que no residían en la región. Como nos explicaba el gerente de una de estas empresas, entrevistado en 2009:

“Con las bodegas no solo se trata de conseguir trabajadores sino también de trasladarlos a las fincas. Nosotros hacemos eso. Les damos un punto de encuentro a los obreros, los pasamos a buscar con un camión y los llevamos a la finca. La cosa es que los tipos no aparecen. No sabés por qué, pero no aparecen. Hay un tipo de Buenos Aires que está desarrollando otro sistema. Tiene unos containers armados como dormitorios y ahí los aloja mientras dura el contrato. Lo está usando el Valle de Uco donde cuesta más conseguir gente”.

Es difícil datar el momento en el que se modifica la estrategia de los dueños de las grandes fincas y bodegas de la región de Barrancas, dado que no contamos con datos entre 2000 y 2008. Sin embargo, según algunos testimonios, durante los primeros años, frente al fracaso de los sistemas de movilización de trabajadores temporarios no residentes en la región y a la dificultad para concretar los desalojos, los empresarios accedieron a alquilar las viviendas disponibles en sus fincas a precios muy bajos. Incluso, una de las empresas cedió las

viviendas como pago de indemnizaciones por despido, o como parte del porcentaje de la cosecha adeudado en el momento de la venta. Según los excontratistas entrevistados en 2010, no era muy claro en calidad de qué recibieron las casas y los terrenos en los que éstas están ubicadas, sobre todo porque luego de cinco años las escrituras seguían a nombre de los antiguos dueños. La esposa de un excontratista nos contaba: “a mí la casa me la dieron por la deuda que tenían con mi marido. Ya él había fallecido y me dieron la casa. Yo igual me había quedado porque no tenía donde ir, y acá los vecinos que quedaron con contrato me daban trabajitos para hacer”. El hecho de crear un mercado inmobiliario accesible a los ingresos de los trabajadores rurales permitió que los empresarios pudieran recurrir a distintas formas de movilización del trabajo, muchas de las cuales implicaban altos niveles de flexibilización.

Como resultado de ese proceso de reconversión productiva, el mercado de trabajo agrícola en Barrancas perdió una de sus características distintivas: la indivisibilidad de la unidad casa/trabajo. Si ese mercado de trabajo había logrado mantener un cierto equilibrio entre la oferta y la demanda de trabajo durante tres décadas, fue en parte por esa superposición entre el espacio laboral y el espacio habitacional. El acceso a las viviendas condicionado por el contrato de trabajo funcionaba como una variable de ajuste. En ese esquema, el aumento de la tierra cultivada implicaba la división en parcelas y la construcción o asignación de viviendas. La evolución demográfica dependía entonces de la capacidad de hacinamiento de las familias responsables del cultivo de cada parcela. Sin embargo, la posibilidad de aumentar el número de trabajadores del hogar estaba limitada por el hecho que los contratistas no podían realizar modificaciones en las casas que recibían. Es por ello, que en ese mercado de trabajo regulado principalmente por el acceso a la vivienda, el desempleo nunca tuvo un lugar específico. Fue siempre esporádico, o un período de transición cuando se cambiaba de contrato (Poblete, 2012). A partir de entonces, el mercado de trabajo agrícola de Barrancas adquirió características semejantes a las de los mercados de trabajo urbanos. Según los empresarios, la disponibilidad de un mayor número de trabajadores en la zona, sería un elemento clave en la definición de los modos de contratación. Esta separación entre el espacio laboral y el habitacional permitiría, tanto a los trabajadores como a ellos, el poder elegir con mayor libertad los modos de inserción en ese mercado de trabajo.

Demarcación de nuevas fronteras

A principios de los 90, en Barrancas, tres bodegas concentraban la mayor parte de las hectáreas cultivadas: Toso, Martelén y Flichman. Todas ellas fueron cambiando de manos durante el período estudiado, pero siguen siendo los referentes de la región. La bodega Toso fue creada en 1880 por Pascual Toso, y perteneció a su familia hasta mediados del siglo XX. Durante los años 60, los Toso se asociaron con el grupo Llorente Hermanos. Este grupo se había posicionado, en aquella época, como uno de los mayores distribuidores de bebidas

del país. En 1981, a raíz de los problemas financieros de la familia Toso, Llorente adquirió el 45% de las acciones de la bodega, y en 1995, obtuvo el control del total. En 1997, cuando el diario Los Andes vendió al grupo AGEA/Clarín-La Nación sus fincas, Llorente adquirió la bodega Martelén (propiedad de ese grupo). Al año siguiente, en asociación con Disney Latinoamérica compró una importante cantidad de hectáreas. Actualmente, el grupo Llorente Hermanos cuenta con un predio de 400 hectáreas, donde 227 están cultivadas. La bodega Toso, que produce 6 millones de litros por año, desde 2001, tiene como asesor al famoso enólogo californiano Paul Hobbs⁶.

La bodega Flichman fue creada por la familia Flichman también a fines del siglo XIX. Fue vendida en 1983, al grupo Werhein (grupo de capitales nacionales). En 1997, el grupo Sogrape (grupo portugués especializado en la producción de bebidas alcohólicas) compró el 60% de las acciones. Más tarde, adquirió la totalidad de las mismas, así como también otras fincas en la provincia. La inversión de 15 millones de dólares que realizó este grupo fue destinada a la construcción de una nueva bodega con tecnología de última generación y a la implantación de nuevas viñas (Azpiazu y Basualdo, 2001). La finca de Barrancas tiene 650 hectáreas, de las cuales 160 están cultivadas. Tanto la bodega Flichman como la bodega Toso muestran una estrategia combinada de producción de vinos finos a bajo precio para el mercado interno, y vinos de mayor calidad destinados tanto al mercado interno como al mercado externo.

En 2003, se instaló en la región un grupo económico canadiense, cuyos negocios se concentran en el sector de la construcción en ese país. Este grupo familiar, denominado Agostino Hermanos, compró 60 hectáreas cultivadas y 80 hectáreas sin cultivar que formaban parte de la finca Martelén, así como también incorporó nuevos terrenos. La finca cuenta hoy con 225 hectáreas cultivadas. En 2005, se construyó una bodega de alta tecnología de vinificación, con capacidad para almacenar tres millones de litros. Finca Agostino Winery produce vinos de alta calidad principalmente destinados al mercado externo, y variedades para el mercado interno. Se calcula que la inversión inicial de este grupo económico en la región de Barrancas superó los 6 millones de dólares⁷.

La manera en que cada uno de estos grupos económicos elige organizar el trabajo es bastante diferente. Sin embargo, en todos los casos, hay un pequeño núcleo de trabajadores permanentes, generalmente más calificados, y numerosos trabajadores temporarios, subcontratados y con baja calificación.

La explotación vitícola del grupo Llorente Hermanos está a cargo de un “capataz” que subcontrata a cooperativas de trabajo para la realización tanto de tareas permanentes como temporales. Esto significa que el núcleo de trabajadores en relación de dependencia es muy pequeño, y que el mayor número de trabajadores son subcontratados a través de cooperativas de trabajo, ya sean legales o ilegales (Poblete, 2011).

6 En el nuevo modelo de producción vitivinícola, los enólogos adquieren un protagonismo inusitado (Heredía, 2010).

7 Archivo MDZ online. <http://www.mdzol.com/>

El grupo Sogrape, en cambio, maneja sus hectáreas cultivadas con el trabajo de asalariados, bajo la tutela de un capataz, a quienes se suman trabajadores temporarios contratados mayormente a través de agencias de empleo eventual. En este caso, el trabajo se organiza a partir de un núcleo importante de trabajadores permanentes, incorporados a la empresa. Los trabajadores temporarios son contratados para realizar las tareas estacionales con mayor demanda de mano de obra.

Por su parte, el grupo Agostino Hermanos eligió recuperar el estatuto de contratista, adaptándolo a las expectativas de un proceso productivo centrado en la calidad del producto. Este parece ser el caso más novedoso dado que combina un grupo mínimo de trabajadores permanentes, en su mayoría muy calificados, con un gran número de trabajadores que están dispuestos a asumir parte del riesgo empresarial al incorporarse en calidad de contratistas.

En principio, las distintas formas contractuales implican diferentes niveles de estabilidad de las relaciones laborales. Siguiendo esta descripción, el grupo Sogrape tendría una planta mayor de trabajadores estables, seguido por el grupo Agostino Hermanos. Llorente, al concentrarse en la subcontratación de trabajadores asociados a cooperativas de trabajo, cuyo nivel de formalidad es dudoso, sería aquel que incorpora mayor número de trabajadores en condiciones precarias. Lo que hace posible esta variedad de formas contractuales con distintos niveles de estabilidad y protecciones, es la consolidación de la escisión del espacio laboral y el espacio habitacional.

Esta separación implicó una redefinición completa del paisaje. Aún si, una vez concluido el proceso de reconversión agroindustrial la producción de la región siguió en manos de un número pequeño de empresarios, los límites entre las propiedades se hicieron cada vez más visibles. Las fincas fueron alambradas. Aparecieron también paredones marcando el perímetro de las bodegas y las viviendas destinadas a las visitas ocasionales de los dueños o accionistas. Empezaron a verse portones y garitas con guardias cuidando los accesos a las fincas y las bodegas. Las viviendas también adquirieron cierres perimetrales hechos con alambres, maderas o chapas. Cada trabajador propietario estableció claramente los límites de su propiedad. Así como también, en las casas en alquiler se construyó una separación infranqueable con las fincas. En 15 años, Barrancas pasó de ser un territorio abierto donde circulaban tanto títulos de propiedad como trabajadores, a convertirse en un espacio compartimentado donde la propiedad privada aparece recelosamente protegida y el acceso estrictamente controlado.

Una vez concluido el proceso de reconversión agroindustrial la producción de la región siguió en manos de un número pequeño de empresarios, los límites entre las propiedades se hicieron cada vez más visibles.



Conclusión

Lo que permitió la persistencia del modelo de organización del trabajo centrado en la figura del contratista fue la segmentación del territorio en unidades autónomas, donde se superponía el espacio laboral y habitacional. Aún si las demandas del mercado y las técnicas de cultivo fueron cambiando, este modelo logró adaptarse gracias a que combinaba estabilidad con movilidad. La estabilidad que representaba el contrato, tanto en términos de duración como de residencia, permitió la movilización de los trabajadores secundarios en los momentos de mayor necesidad de mano de obra, así como también la movilización del conjunto de la fuerza de trabajo disponible ya que los contratistas realizaban tareas temporarias en otras fincas.

Por el contrario, la ruptura de la unidad casa/trabajo habilitó una variedad enorme de formas de contratación flexible. Desde el momento en que los trabajadores se convirtieron en los únicos responsables de sus condiciones habitacionales, a los empresarios les fue posible proponer contratos de trabajo de menor duración, a tiempo parcial y con menores garantías.

En este nuevo contexto, donde una gran mayoría de trabajadores acumulan distintos “contratos” parciales y temporarios, las estrategias familiares de inserción en el mercado se intensifican. Si bien en el modelo del contratista los distintos miembros de la familia trabajaban como ayudas del trabajador principal, en el actual modelo flexible de gestión de la mano de obra resulta difícil identificar a un miembro de la familia en el rol de trabajador principal. Los distintos miembros de la familia tienen entonces que buscar insertarse en el mercado de trabajo, tratando que la inserción de unos y otros procure algún tipo de estabilidad económica al conjunto.

Dentro de un modelo de producción vitivinícola de alta gama, el hecho de que los trabajadores fueran propietarios de sus viviendas, o que pudieran alquilarlas a muy bajo precio, dio lugar a una repartición menos problemática del poco trabajo requerido. La incorporación de nuevas tecnologías agrarias e industriales, en un primer momento, excluyó a los trabajadores mayores. Sin embargo, no pudo incorporar como trabajadores permanentes a tiempo completo a las nuevas generaciones. A pesar de haber plantaciones más extensas, las horas de trabajo necesarias se redujeron considerablemente. El trabajo más calificado quedó entonces en manos de los jóvenes contratados permanentes, pero frecuentemente a tiempo parcial. Las tareas estacionales fueron asignadas tanto a los jóvenes como a los trabajadores mayores, que fueron contratados como temporarios “al tanto” o por día. El tiempo ocioso de la mano de obra ya no necesitó ser financiado por las empresas, sino que pasó a ser un problema de los trabajadores, o mejor dicho, un problema de la sociedad.

Fue finalmente el Estado, quien a través de programas de transferencias monetarias destinadas a las poblaciones más vulnerables, se hizo cargo de la protección del trabajo parcial y precario. De esta manera, sin quererlo, el Estado se encuentra subsidiando un sistema de relaciones laborales altamente flexibilizado, donde los empleadores parecen haber

minimizado sus responsabilidades. Más exactamente, parecen haber transferido gran parte de los riesgos a los trabajadores. En la configuración actual, los límites de este sistema solo pueden ser definidos por las capacidades estatales. Una mayor regulación de las formas contractuales vigentes permitirá, quizá, un mejor reparto del trabajo existente. Pero sobre todo, permitirá una mejor distribución de los riesgos inherentes a una agroindustria como la vitivinícola.

Bibliografía

- Azpiazu, Daniel y Eduardo Basualdo (2001). *El complejo vitivinícola argentino en los noventa: potencialidades y restricciones*. Buenos Aires: FLACSO Disponible en: http://www.flacso.org.ar/uploaded_files/Publicaciones/Azpiazu.Basualdo_Complejo.Vitivinicola.Argentino.2001.pdf
- Barbeito, Alberto (1999) “Chômage et précarisation en Argentine : une vision macro-économique”. *Cahiers des Amériques Latines*, N.º 30: 45-64. París: IHEAL,
- Bocco, Adriana et al. (2005) “Trama vitivinícola: reconfiguración de actores y transformaciones estructurales”. *IV Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*. Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas, UBA.
- Boletín Oficial de la República Argentina. Ley 20 589. Buenos Aires: 1973.
- Bravo-Bouyssy, Ketty y Alain Briole (2004). “L’impact des pratiques d’externalisation sur les frontières de l’organisation et du salarial”, *Économies et Sociétés, Économie et gestion de services*, N.º 6: 1759-1779.
- Cimillo, Elsa (1999) “Empleo e ingresos en el sector informal en una economía abierta: el caso argentino”. *Informalidad y exclusión social*, J. Carpio et al. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica-SIEMPRO-OIT.
- Collado, Patricia y Alejandro Rofman (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.
- Fabio, Juan Francisco (2010). “Regulación social de la transitoriedad. El Mercado de trabajo en la producción de uvas en Mendoza, Argentina”. *Cuadernos de Desarrollo Rural*, Vol. 7, 64: 33-57.
- Heredia, Mariana (2010) “Las clases altas frente al nuevo espíritu del capitalismo: El caso de las elites vitivinícolas mendocinas y la globalización del vino”. *3ras Jornadas del proyecto: “Naturalización y legitimación de la desigualdad en la Argentina actual”*. 19 y 20 de octubre, Buenos Aires: IDAES-UNSAM
- Maclaine Pont, Polly y Hernán Thomas (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*, N.º 15: 77-96.

- Marshall, Adriana (1999) "Labour market behaviour in Latin America: new patterns ?", 21st Conference of International Working Party on Labour Market Segmentation. Bremen (Germany).
- Mellado, Virginia (2008). "Empresariado y vitivinicultura: trayectoria y caída del grupo Greco". *El vino y sus revoluciones. Una antología histórica sobre el desarrollo de la industria vitivinícola argentina*. Ana María Mateu y Steve Stein, (Comps.). Mendoza: EDIUNC.
- Neiman, Guillermo (2003). "La calidad como articulador de un nuevo espacio productivo y de organización del trabajo en la vitivinicultura mendocina". *El campo en la sociología actual: una perspectiva latinoamericana*. Mónica Bendini, Miguel Murmis y Pedro Tsakoumagkos (Comps.). Buenos Aires: La Colmena.
- Neiman, Guillermo y Adriana Bocco (2005). "Estrategias empresariales y transnacionalización de la vitivinicultura en la Argentina". *Acerca de la globalización en la agricultura. Territorios, empresas y desarrollo local en América Latina*. Josefa Barbosa Cavalcanti y Guillermo Neiman (Comps.). Buenos Aires: Ciccus.
- Perlbach, Iris, Mónica Calderón y Mariela Ríos Rolla (2005). "La generación de empleo en la cadena vitivinícola. A través de la matriz de insumo producto". Actas del Séptimo Congreso de la ASET.
- Poblete, Lorena (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*, N.º 181: 61-73. París: EHESS
- _____. (2011) "El colectivo como vía de acceso al trabajo. El caso de los trabajadores vitícolas de Mendoza, Argentina (1995-2010)". *Sociedade e Cultura*. Número monográfico : "Associativismo, profissões e Identidade", Vol. 14, N.º 2: 41-51. Goiânia: Universidade Federal de Goiás.
- _____. (2012). "De trabajadores inamovibles a trabajadores móviles. El caso de una región vitivinícola de Mendoza (1995-2010)". *Cuadernos de Relaciones Laborales*, Vol. 30, N.º. 2: 519-539. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.