

Instituto de Investigaciones Gino Germani

VI Jornadas de Jóvenes Investigadores

10, 11 y 12 de noviembre de 2011

Adriana Silvina Chazarreta: Licenciada en Sociología (UNde Cuyo). Becaria de Postgrado
CONICET- Universidad Nacional General Sarmiento
adrianachazarreta@yahoo.com.ar/ aschazar@ungs.edu.ar

Eje problemático: Eje 12: Desigualdades y estructura social: producción-reproducción y
cambio.

Título de la ponencia: Los cambios en las desigualdades socioeconómicas. El caso de la
reconversión vitivinícola en la Provincia de Mendoza, Argentina.

1. Introducción

Esta ponencia se propone abordar las asimetrías que se establecen en las relaciones entre los diferentes agentes en la vitivinicultura (focalizando especialmente, en las etapas de elaboración, fraccionamiento y comercialización del vino) luego de la reconversión de esta actividad.

Así, se espera que el presente trabajo aporte en la comprensión de la forma de inserción de los agentes y capitales en una economía regional localizada en una provincia de un país latinoamericano (Mendoza, Argentina), a partir de la reestructuración de una actividad (la vitivinicultura) enmarcada en los procesos de globalización.

Para ello, este trabajo se ordena de la siguiente manera. El primer apartado es de carácter teórico cuyo objetivo es explicitar el concepto de desigualdades que se utiliza y las dimensiones que implica. El segundo apartado se enfoca en el caso específico de estudio, para ello se trata brevemente los cambios específicos en esta agroindustria en Argentina y una aproximación a las características de los nuevos capitales que ingresan, enfocando especialmente en los transnacionales. El tercer y último apartado analiza las desigualdades luego de la reconversión vitivinícola, y de nuevo, dándole especial interés a lo que significa la entrada de los capitales transnacionales.

2. Aproximación teórica a la configuración de desigualdades socio-económicas

El objetivo de este apartado es aportar, brevemente, un marco analítico para el estudio del caso seleccionado y se hará especial énfasis en las desigualdades que se relacionan con lo socioeconómico y que están vinculadas, de alguna forma, con el proceso de globalización e internacionalización de la economía. Se utilizará, especialmente, lo señalado por Reygadas (2008) dado la actualidad y la sistematización de teorías realizadas por este autor.

Como el interés principal de este artículo es analizar la configuración de las desigualdades luego de la reconversión vitivinícola, esto implica focalizar en las relaciones de poder y en la diferenciación de posiciones de los agentes que participan de este complejo agroindustrial. La desigualdad es un fenómeno multidimensional y relacional que debe ser abordado desde un enfoque procesual (Reygadas, 2008). Si bien para Reygadas, las desigualdades se relacionan tanto con estructuras económicas, estructuras políticas, estructuras sociales (diferencias de estatus y prestigio) y estructuras culturales (referidas a la legitimación de las desigualdades y las distribuciones inequitativas de los recursos simbólicos), este artículo se centrará en las dos primeras estructuras. De esta manera, se intenta delimitar un objeto de estudio claro.

Reygadas propone para el abordaje de las desigualdades el enfoque de la apropiación-expropiación, el cual concibe a la desigualdad como la “distribución asimétrica de las ventajas y desventajas en una sociedad, que es resultado de relaciones de poder mediadas culturalmente” (Reygadas 2008: 41). Además, para este autor las desigualdades se reproducen en diferentes planos: individual, relacional o institucional, estructural y global. Debido a las limitaciones de espacio y a que se tratan de supuestos de utilidad para el análisis que se realizará posteriormente, se hará especial énfasis en los últimos tres. Estos planos remiten a escalas de análisis diferentes.

Así el plano relacional se refiere a la relación entre símbolos, poder y grupos sociales (tema clásico de las ciencias sociales y abordado tempranamente por Durkheim y Weber y posteriormente por otros autores). En el funcionamiento de estas interacciones asimétricas “adquieren gran relevancia las capacidades y características relacionales (capital social, influencias políticas, estructura familiar) y la posesión de recursos que permitan asumir posiciones dominantes en las interacciones (propiedades, control del trabajo ajeno, acceso a los mercados)” (Reygadas, 2008:95).

Si se sube un nivel en el plano de análisis y se analiza las redes estructurales de las desigualdades referidas a agregados sociales, yendo más allá de las interacciones cara a cara, esto implica el análisis de las capacidades acumuladas en cada campo, las relaciones entre diferentes instancias, los flujos que se producen entre ellas, la distribución de las riquezas

entre empresas, organizaciones del tercer sector, dependencias públicas, ciudades, regiones, países, etc. (Reygadas, 2008). Entre los principales factores que inciden en este nivel se podrían nombrar los siguientes: el nivel de infraestructura existente en la región, el capital económico, las redes de conocimientos, la escala, la calidad (en particular cuando se trata de mercados diversificados), la innovación así como la densidad organizativa y el capital institucional, la imagen (asociado a la eficacia propiamente simbólica de la marca o de la publicidad asociada a ella), los mecanismos extralegales (riqueza que fluye por vías ilegales o para-legales), los medios de destrucción (destrucción de competidores reales o potenciales) y los medios de transmisión (propiedad y el acceso a los medios de transmisión de información y mensajes).

En este plano, es importante el papel del Estado como “un importante regulador de muchos flujos de riquezas en los países”, ya sea a través de mecanismos de recaudación y gastos (impuestos, subsidios) o mediante las políticas cambiarias, monetarias y financieras. Esos flujos pueden reducir las desigualdades pero también pueden exacerbarlas (Reygadas 2008: 105-106).

Por último, el plano global se relaciona con las asimetrías referidas a la vinculación con la economía mundial. Entre los aspectos que se generan por las interdependencias (especialmente económicas) entre los países y los continentes se resaltan aquellos que de alguna manera parecen pertinentes para el análisis del caso de estudio que se aborda posteriormente. Por un lado, la escisión entre los mercados interno y externo, en términos de Reygadas la desarticulación entre un mercado exportador dinámico y un mercado interno deprimido, contribuye a la escisión entre estos mercados. Se configura una dinámica perversa porque es la misma desigualdad social la crea las condiciones ventajosas para la exportación basada en la mano de obra barata, pero al mismo tiempo es la forma en que se desarrolla la actividad exportadora la que reproduce la desigualdad de ingresos (Reygadas, 2008). Esto también se relaciona con la búsqueda en algunos países de América Latina de atraer inversiones extranjeras sin detenerse en las condiciones en que ingresan esos capitales (Reygadas, 2008).

Para Reygadas las interconexiones económicas mundiales asociadas a la producción y la mayor apertura para el tránsito de objetos “genera economías de escala que pueden producir más riquezas, pero la distribución de esas nuevas riquezas está sujeta a la correlación de fuerzas entre los participantes en los mercados mundiales” (Reygadas, 2008:234). Como no existen instituciones reguladoras transnacionales las principales ganancias se concentran en aquellos competidores más fuertes, lo que ha favorecido a las corporaciones transnacionales y

al capital financiero, a la vez que se incrementa la desigualdad entre los países (Reygadas, 2008).

Las empresas transnacionales sobrepasan las fronteras nacionales instalando activos productivos o asumiendo el control de ellos en más de un país. Se caracterizan, específicamente, porque se privilegia la estructura de propiedad y el control de la matriz sobre la red de filiales que al estar distribuidas en diferentes países conforman un espacio económico interno de la empresa transnacional (Trajtenberg, 1999:18). La matriz emite directivas sobre las tareas a realizar y sus especificaciones técnicas a las filiales, teniendo en cuenta las variaciones en la demanda y el desarrollo de los procesos parciales de producción de todas las filiales (Arceo, 2005).

El vínculo entre la matriz y las filiales implica la existencia de corrientes de inversión extranjera directa desde la matriz hacia los países de destino de la inversión. Pero se refiere sólo a los flujos de capital que permite el control sobre unidades productivas en el exterior. Este es el aspecto que sienta la diferencia entre la inversión extranjera directa (IED) y la inversión extranjera en cartera que es la compra de acciones y obligaciones con la sola finalidad de obtener cierta utilidad sobre las cantidades invertidas (Trajtenberg, 1999:19).

Un aspecto importante que señala Trajtenberg (1999: 25) es el referido al espacio que se genera con la constitución de empresas transnacionales ya que por un lado, es un espacio integrado a través de fronteras nacionales y es un espacio jerarquizado. Esto supone niveles muy superiores en su escala global de producción (al independizarse del tamaño de su mercado original y de sus eventuales restricciones oligopólicas) y de administración, finanzas, distribución, investigación y desarrollo. Adquiere enorme plasticidad en el manejo de los flujos de fondos a través de fronteras y tiene la posibilidad de superar las restricciones que le impone la política económica de los Estados de origen (Trajtenberg, 1999), así se produce una diversificación de riesgos económicos, sociales y políticos, e incluso para el caso de actividades agroindustriales, de riesgos climáticos. Esta ventaja de las empresas que tienen la capacidad de movilizarse “acelera notoriamente el proceso de concentración y centralización del capital en el nivel mundial y debilita radicalmente la posición de las fracciones meramente nacionales del capital” (Arceo, 2005: 28).

Otro caso en que se producen desigualdades en el nivel global es cuando las aperturas se concretan en acuerdos bilaterales, beneficiando a algunos países y a otros no. Los países más ricos logran que los países más pobres abran sus fronteras a sus productos e inversiones, pero mantienen con estos países importantes barreras arancelarias y no arancelarias, por lo cual esta apertura de frontera no es recíproca.

En esta ponencia, considerando el mecanismo de apropiación-expropiación de las desigualdades, se intentará considerar los tres planos que propone Reygadas (relacional, estructural y global).

3. La inserción del capital transnacional en el contexto de la reconversión vitivinícola en Argentina

Esta segunda parte de la ponencia tiene el objetivo de analizar, en un caso específico como la reconversión vitivinícola de la Argentina, las formas de inserción y el papel del capital transnacional. Se comenzará por señalar las características de la vitivinicultura argentina a partir de su reestructuración (enfocado en la Provincia de Mendoza). Y por último, se intentará realizar un análisis preliminar sobre los patrones de desembarco de los capitales transnacionales en el caso de estudio.

3.1. El nuevo contexto de la vitivinicultura argentina

Vale aclarar que en esta ponencia se enfoca, especialmente, en la Provincia de Mendoza, porque allí se localiza entre el 70% y el 75% de la producción de uva y la elaboración de vino de Argentina¹. Los cambios en la actividad vitivinícola en Mendoza se diferencian de lo sucedido en otras provincias argentinas porque no ha habido en esta provincia un desplazamiento de la producción tradicional causado por el avance de la soja (u otros cultivos), sino una reconversión de la misma actividad productiva.

Entre las principales transformaciones que provocó la reconversión vitivinícola en los '90 en Argentina, se destacan la inserción en los mercados mundiales, el aumento de las exportaciones y las inversiones extranjeras, la modernización tecnológica, cambios varietales y de manejo de los cultivos, la expansión del consumo de vinos finos, la profundización de la integración vertical entre las etapas primaria y secundaria, y el surgimiento de actividades asociadas, como el turismo o la gastronomía (Bocco, 2007; Azpiazu y Basualdo, 2001; Richard-Jorba, 2007). Sumado a una diferenciación de productos y de gamas a partir de nuevos criterios de calidad, con lo cual se establecen tres grandes tipos de productos: los

¹ Es necesario aclarar que al representar la vitivinicultura de Mendoza tan importante proporción, hablar de las características y transformaciones de la vitivinicultura de esta provincia es referirse a los cambios que marcan la tendencia general en toda la vitivinicultura argentina. Al mismo tiempo, cabe recordar que no es el objetivo de este documento ahondar en las diferencias productivas vitivinícolas entre provincias.

vinos de mesa, los vinos de calidad o finos (selección, varietales, y Premium y Superpremium) y los mostos² (Bocco *et al.*, 2007a: 48).

Pese a la importancia de estas transformaciones, ellas no han sido generalizadas (Azpiazu y Basualdo, 2001; Richard-Jorba, 2008; Bocco *et al.*, 2007b), es decir, no han alcanzado a la totalidad de los agentes de la trama.

3.1.1. Breve referencia a los orígenes de la producción vitivinícola en Mendoza

El desarrollo de la vitivinicultura en Mendoza tiene su origen hacia fines del siglo XIX, para ello incidió la llegada del ferrocarril y el arribo de inmigrantes. Dentro de este modelo, un grupo minoritario y con una alta proporción de extranjeros radicados tenía la propiedad de los medios de producción. El grupo estaba conformado por alrededor de 20 personas, representaban al 1% de las bodegas y elaboraban aproximadamente el 37% de la producción. Además, ocupaban posiciones importantes en el estado, en los organismos crediticios y en las entidades sectoriales (Mateu, 2002).

En esa línea, Richard-Jorba (2008) señala que la vitivinicultura mendocina de gran parte del siglo XX se caracterizó por profundas heterogeneidades sociales y relaciones fuertemente asimétricas. Se destacó la presencia desde los comienzos de 1900, de este grupo reducido de grandes empresarios, los bodegueros integrados, con un fuerte poder económico y presencia en la política provincial. Del otro lado, en posiciones políticas-económicas débiles se encontraban: el viñatero (propietario o arrendatario), en general, con fincas menores a 5 has; el productor agroindustrial que tenía viñedos y elaboraba vino en establecimientos predominantemente pequeños; el bodeguero que poseía o arrendaba bodegas y no producía la materia prima y el contratista de viñas, los cuales en su mayoría eran inmigrantes, y combinaban la relación de trabajador dependiente con la de productor al asumir riesgos en cuanto a sus ingresos depender de lo producido.

La vitivinicultura argentina desde sus inicios mostró cíclicas crisis de sobreproducción, las cuales se mantuvieron hasta fines de los '80. Durante ese período el Estado intentó regular la actividad para evitar dichas crisis. De todas formas, entre 1937 y 1980 la vitivinicultura se destacó como una de las principales actividades de la economía provincial. Se basó en la producción de vino común y en la venta al mercado interno, articulada mayoritariamente por capitales locales. Este modelo vitivinícola es denominado “centenario” (Mateu, 2007), “tradicional” o “productivista” (Bocco *et al.*, 2007; Bocco, Dubbini, 2007).

² Según datos del INV, la cantidad de mosto elaborado pasó de representar el 11% del total de hectolitros vinificados en 1989 a representar el 35% en 2007.

La crisis de la actividad hacia fines de los '80, dada no sólo por la sobreproducción (algo característico de las crisis anteriores) sino también por la disminución de la demanda de vino para el mercado interno, constituye un hito en la actividad. Esta crisis se manifestó en la erradicación de viñedos y en la desaparición de bodegas (Bocco *et al.*, 2007a). En esa época comienza a plantearse la reorientación de la actividad al mercado externo y a la producción de vinos finos, pero recién con las políticas económicas de los '90, la actividad sufrió un cambio cualitativo, de reestructuración, internacionalización y posicionamiento en el mercado externo (Bocco *et al.*, 2007a).

3.2. Patrones de desembarco del capital transnacional en la actividad vitivinícola argentina

Este apartado se divide en dos subapartados: en primer lugar, se tratará de manera general las formas en que los capitales o inversiones extranjeras ingresaron a la vitivinicultura argentina (aunque poniendo especial atención en las correspondientes a la Provincia de Mendoza) y las formas de articulación con el capital nacional y en segundo lugar, se presentará explícitamente los casos y las modalidades del capital transnacional.

3.2.1. Nuevos capitales en la vitivinicultura argentina a partir de la década de los '90

La lectura de la bibliografía que se ha ocupado de este tema (la cual en general interrumpe en 2002), remarca, especialmente, las siguientes características en la modalidad de inserción de estos capitales: la mayoría son capitales extranjeros, adquieren empresas preexistentes, se dedican a vinos finos, invierten en modernización tecnológica, se integran verticalmente con viñedos propios o con productores, realizan alianzas con firmas locales, y se orientan especialmente al mercado externo (Azpiazu y Basualdo, 2001 y Bocco, 2007).

Para obtener una visión más abarcadora y de mediano plazo acerca de este problema, se elaboró una base de datos intentando registrar las distintas inversiones o transferencia de capital que se produjeron en la vitivinicultura mendocina. El objetivo era realizar un análisis de mediano plazo en el proceso: desde los inicios del proceso de reconversión (años '90), pasando por el período en que se consolida el sector "reconvertido" e inserto mundialmente (a partir del año 2002, momento de la devaluación del peso) hasta la actualidad. Esta base registra inversiones o transferencias de capital hasta la primera parte de 2011 inclusive y fue

elaborada a partir de bibliografía consultada (Azpiazu y Basualdo, 2001 y Bocco, 2007), de información periodística³ y la revisión de páginas web de las propias empresas⁴.

En líneas generales, la base de datos construida, permite señalar las siguientes observaciones. Entre los países de origen de los capitales se destacan Argentina (30%), Francia (17%), Chile (8%), Reino Unido (6%), Estados Unidos (6%) y España (6%). También se destacan las operaciones donde se asocian de alguna forma capitales mixtos (15%), entre los que prevalecen los capitales argentinos con los capitales provenientes de Estados Unidos (6%).

Se registra que el 56% del ingreso de capitales o transferencia de propiedades (60 casos), se produce después de la crisis financiera del tequila en el '95 (Bocco, 2007) y antes de la devaluación (2002). Por su parte, luego de la devaluación se produce el 36% (39 casos) de las operaciones registradas en la base de datos. El 8% de los casos (9) son operaciones que se realizan, principalmente, entre 1987 y 1995 (sólo un caso de los relevados se registra en 1960 que es cuando ingresa el Grupo Moët et Chandon a la Argentina).

Respecto al tipo de operación que se realiza con los capitales, sólo el 25% corresponde a construcción de bodegas, el resto es transferencia de propiedad o compra de acciones (total, minoritario o de control accionario). La adquisición de bodegas ya existentes implica adquirir no sólo las construcciones sino también los canales de distribución internos, las carteras de clientes y valores simbólicos como las marcas. Esta adquisición por tratarse de una transferencia de activos de una empresa, no constituye una inversión en los términos técnicos del sistema de cuentas nacionales, pero sí son un indicador de los “flujos de negocios” (CEM, 1999). Aunque generalmente, estas adquisiciones, en el caso sobretodo que han significado cambio del control accionario, han implicado ya sea ampliaciones y/o modernizaciones tecnológicas de las instalaciones.

Así el 72% que no representaría inversiones en el sector vitivinícola se puede desagregar en los siguientes diferentes tipos de transferencias⁵ (calculado sobre el total de la base): el 28% significó la compra total de la empresa, el 18% corresponde a transferencia del control accionario, el 8% representó la compra de acciones, sumado a un 3% que correspondió a compras de la mitad de la empresa, un 5% correspondió a operaciones con las cuales se completaron la compra total (es decir, que ya se habían realizado transferencias de capitales

³ Diarios de Mendoza (Los Andes, Uno y Mdz on line) y de Buenos Aires (La Nación y Clarín)

⁴ Vale destacar que por la complejidad del registro de la base (transferencias de propiedad, venta de acciones e inversiones) no es completa y está en permanente elaboración. De esta manera, debe tenerse en cuenta que el análisis que se realiza constituye una primera aproximación (y como tal, perfectible) a la problemática planteada.

⁵ Hay un 3% que no se puede determinar el tipo de inversión o transferencia.

en momentos anteriores), un 3% corresponde a compra de acciones que vuelven a los dueños anteriores, un 7% correspondió a operaciones que compraban sólo la marca de la bodega.

El 53% de las operaciones o inversiones de bodegas se localizaron en zonas cercanas al Gran Mendoza (principalmente, Luján de Cuyo y Maipú) y un 10% al Valle de Uco. La importancia del Valle De Uco era la existencia de tierras que hasta ese momento no habían sido puestas a producir, especialmente por las dificultades para adquirir agua, y que ahora era posible gracias a la incorporación de tecnología, sumado a que estas tierras tenían características excepcionales para la implantación de viñedos para uvas de alta calidad. Las otras operaciones se realizaron en el Sur y Este, e incluso en zonas correspondientes a provincias como San Juan y Salta.

Sobre las formas del capital se puede decir que un 31% de los casos relevados corresponden a casos de pequeño capital, un 29% pertenece a grandes capitales no transnacionales⁶, un 27% a capitales transnacionales, un 6% a fondos de inversión, un 5% a transacciones que incumben, simultáneamente, a gran capital no transnacional y fondos de inversión y el 2% restante son capitales que no se pudieron determinar la procedencia de su forma. En cuanto a la inserción sectorial del capital, se registra que del total de operaciones relevadas un 64% proviene de empresas insertas en la actividad vitivinícola y/u otras bebidas, el 30% a empresas sectorialmente diversificadas y el resto corresponde a empresas las cuales no se ha podido determinar su inserción.

Si se considera la evolución de las operaciones según la forma del capital, lo que más se destaca es que en valores relativos, los capitales correspondientes a transnacionales tienen mayor incidencia en los años comprendidos entre 1995 y 2001, ya que en ese período representaron el 37% de las transferencia o inversiones; asimismo se destacan los capitales transnacionales en la vitivinicultura mendocina en los años previos a 1995 ya que significaron el 33% de las operaciones. En cambio en el período, entre 2002 (año de la devaluación) y 2011 los formas del capital que se destacan por su ingreso son los pequeños capitales (49%) y el gran capital no transnacional (31%).

De la misma forma, también se puede destacar que hasta 1995 en la vitivinicultura mendocina se destaca el ingreso de capitales franceses (56%), seguido por los capitales argentinos que

⁶ Se construyó una definición provisoria de pequeño capital y de gran capital no transnacional, que se espera seguir trabajando para futuras investigaciones. Bajo la denominación pequeño capital se incluyeron aquellos que provienen de empresas que no constituyen una “posición importante” y bajo gran capital no transnacional a aquellos que provienen de empresas que ocupan una “posición importante” pero no tienen una estrategia empresarial transnacional. “Posición importante”, en los dos casos, se refiere a venta y producción en el país de origen, ya sea Argentina u otro país de donde proviene la empresa.

representan el 22%. Entre 1995 y 2002 se registra una mayor heterogeneidad en el origen del capital, ya que lo que predominan son argentinos (23%) y mixtos, es decir, capitales extranjeros asociados a capitales nacionales o locales (23%), seguidos por los capitales provenientes de Francia (12%), Chile (10%) y Reino Unido (10%). En el último período (2002-2011) se destacan los capitales de origen argentino (41%) y los capitales franceses.

Vale aclarar, que en este proceso de cambios en la actividad y de nuevas inversiones, también ingresan capitales de grandes grupos económicos nacionales. Su inserción en la actividad se debe a una estrategia de diversificación, ya sean grandes empresas dedicadas a los alimentos y/o bebidas en general, o que se especializan directamente en otras ramas y lo que les interesa justamente es diversificar las actividades económicas. Así ingresan tanto capitales mendocinos de otros rubros como Pescarmona-Lagarde y Cartellone-Resero o Telteca Wines, y grandes grupos nacionales dedicados a los alimentos como Molinos Río de la Plata (Nieto Senetiner) o Baggio (RPB).

3.2.2. Aproximación a las características de inserción del capital transnacional

Si se enfoca sólo en las características del capital transnacional según la base de datos elaborada se puede registrar que la mayoría de los capitales que ingresaron en la actividad vitivinícola argentina (especialmente, en la provincia de Mendoza) provienen de Francia (38%); en segundo lugar se encuentran los provenientes del Reino Unido (24%) y en tercero, España (17%). Entre las principales firmas transnacionales, se encuentran Louis Vuitton y Moët-Hennessy-LVMH (Francia), Pernod Ricard (Francia), Allied Domecq (Reino Unido), Diageo (Reino Unido), Grupo ARCO Bodegas Unidas (España), Grupo Codorníu (España), Sogrape Vinhos (Portugal), Seagram (Canadá) y Bodegas Salentein (Holanda). Especial atención merece el ingreso en la vitivinicultura del fondo de inversión estadounidense Donaldson, Lufkin & Jenrette (DL &J) a través de Bodegas y Viñedos Peñaflor y Trapiche.

Respecto al tipo de operación que realizan los capitales transnacionales, se destacan con el 41% la compra total de la bodega y con el 21% la construcción de nuevas bodegas (es decir, inversiones). A la categoría de la compra total hay que sumarles los casos que realizan esta compra total, pero en varias etapas, lo cual representa el 7%. El 17% del capital transnacional adquiere el control accionario o la mitad del total de las acciones. El 7% son compra de acciones con participación minoritaria y otro 7% son casos de compra de marcas.

En cuanto a la localización geográfica de las bodegas con las cuales los capitales transnacionales operan, se registra una predominancia en las zonas aledañas del Gran Mendoza (especialmente de Luján de Cuyo y Maipú) con el 48%, seguido por el Sur (San

Rafael) con el 17% y en tercer lugar, la zona de Valle de Uco (Tunuyán, Tupungato y San Carlos).

Una última característica general que permite observar los datos provisorios se refiere al tipo de inserción sectorial de los capitales transnacionales que ingresaron a la vitivinicultura argentina: claramente, predominan con el 83% los capitales que provienen de actividades ya insertas en la vitivinicultura y/o en el rubro general de elaboración y ventas de bebidas y un 17% a capitales que se encuentran diversificados sectorialmente.

A continuación se señalaran algunos de los capitales más importantes que ingresaron en la vitivinicultura argentina, especialmente a partir de la reconversión vitivinícola. Las tres primeras empresas son casos ilustrativos de capitales transnacionales y el último de los casos, se refiere al fondo de inversión más importante que ingresó en esta agroindustria. El objetivo es sólo ejemplificar, brevemente, con esas empresas la envergadura de estos capitales, su importancia y las características socioproductivas, las cuales en gran medida (con algunos matices) representan lo nuevo que significó las transformaciones de la actividad vitivinícola⁷.

El primer grupo transnacional que ingresa a la Argentina en la actividad vitivinícola es **Moët et Chandon** en 1960. Este grupo francés se dedica principalmente al vino espumante y vinos de alta gama, es más, desde esta empresa se atribuyen haber desarrollado la categoría de espumantes en la Argentina, que antes no existía. Desde 1987, forma parte del grupo mundial LVMH (Moët Hennessy - Louis Vuitton) propietario de reconocidas marcas de lujo de diferentes rubros. De Bodega Chandon de Argentina se exporta sólo el 10%, pero sí es significativo (casi el 70%) lo que se exporta de Terrazas de Los Andes a 30 países, otra bodega del grupo en Mendoza adquirida en 1999. El interés principal de Chandon cuando ingresó a la Argentina era vender en el importante mercado interno argentino, aunque orientándose a los segmentos más alto de consumos, ya que no les era necesario exportar sus productos desde acá, porque también tienen sus propias bodegas en Francia, Brasil, Estados Unidos (California) y Australia, específicamente para cubrir esos mercados. Bodegas Chandon posee en Mendoza viñedos en Luján de Cuyo y en Tupungato, en total alcanzan las 500 has. Sin embargo, aunque elaboran sus productos con uvas provenientes de estos viñedos, la gran mayoría (alrededor del 70%) la compran a productores (alrededor de 200) con los cuales trabajan asistiéndolos y controlándolos durante todo el año.

Pernod Ricard se encuentra entre las principales compañías mundiales de productos de licores y bebidas espirituosas, creada en 1995 por la fusión de dos compañías francesas de

⁷ Los datos mencionados acerca de estas empresas transnacionales fueron obtenidos de sus respectivas páginas web y de entrevistas realizadas a informantes calificados de algunas de las empresas.

bebidas: Pernod y Ricard. Ingresó a la actividad vitivinícola de Argentina en 1992, con la compra del 50% de las bodegas Etchart en Luján de Cuyo (Mendoza) y Salta; y en 1996 completa la compra total de las dos bodegas. En 2010 la bodega de Etchart ubicada en Mendoza es vendida a otro grupo internacional (grupo portugués Sogrape de Finca Flichman). Adquiere el 39,1% de Seagram (2001) y parte de Allied Domecq (2005, la segunda empresa del sector a nivel mundial) y de Vin&Sprit (2008). Así recibe las bodegas argentinas que poseía la empresa inglesa Allied Domecq: Bodega Balbi, Bodegas y Viñedos Sainte Sylvie (Mendoza) y Bodegas y Viñedos Santiago Graffigna (San Juan).

Posee una amplia gama de productos asociados a bebidas alcohólicas. La organización mundial está compuesta por compañías de distribución que adaptan localmente la estrategia mundial definida por compañías de marcas, las cuales están coordinadas por un Holding que define las principales orientaciones estratégicas. Las plantas de producción se encuentran en Canadá, Estados Unidos, México, Cuba, Brasil, Argentina, Irlanda, Escocia, Suecia, Dinamarca, Polonia, España, Armenia, Francia, India, Australia y Nueva Zelanda

Diageo es el grupo productor de bebidas más importantes a nivel mundial y proviene del Reino Unido. En 1997 se conformó por la fusión de Grand Metropolitan y Guinness. Con oficinas en 80 países, disponen de plantas de producción en todo el mundo, como en Gran Bretaña, Irlanda, Estados Unidos, Canadá, España, Italia, África, América Latina, Australia, India y el Caribe. El marketing, la comercialización y la distribución de marcas están organizados en cuatro regiones geográficas: América del Norte, Europa, Internacional (que incluye América Latina y el Caribe, y África) y Asia-Pacífico. Posee una amplia gama de productos de bebidas.

Ingresó a Mendoza con la compra en 1996 de Navarro Correas y con la construcción de una nueva bodega (Finca Agrelo) en 2009. Este grupo en 2001 adquirió el 61% de Seagram (el resto Pernod Ricard), por ello se quedó con la marca San Telmo (de la Bodega exSan Telmo, actual Bodega Cruz de Piedra) y champagne Mumm. Se dedican especialmente a los vinos de alta gama y a los espumantes.

Las **Bodegas y Viñedos Peñaflor y Trapiche** pertenecían a una familia tradicional mendocina, hasta que fueron vendidas a un fondo de inversión norteamericano (DLJ Merchant Banking Partners) en dos etapas, en 1998 y 2002. En 2010, estas bodegas fueron vendidas nuevamente, en este caso a Bemberg Inversora S.A. (BISA), la cual es una empresa argentina (ex dueña de Cervecería Quilmes) que actualmente, es una de las principales inversoras en el sector eléctrico argentino y desde hace unos años también incursiona en minería, a través del control de Patagonia Gold (PGSA).

Bodegas y Viñedos Peñaflor y Trapiche abarca aproximadamente el 25% del mercado interno y tienen una cobertura amplia del mercado ya que producen desde mosto hasta vinos finos (incluido Superpremium). Pero también es una de las dos primeras empresas exportadoras de la vitivinicultura en Argentina, su estrategia se basa en la economía de escala. Peñaflor maneja siete bodegas, tiene 50 marcas, dispone de 1.075 has. de viñedos distribuidos en 8 fincas en toda la provincia de Mendoza y por el volumen de producción se encuentra dentro de las 10 empresas productoras de vino a nivel global. También está inserta en el negocio de las aguas minerales y de los jugos.

3.2.3. A modo de síntesis de los patrones de ingreso de los nuevos capitales en la vitivinicultura argentina

Las empresas que ingresan a la vitivinicultura argentina ya sea capitales de extranjeros y/o de empresas transnacionales lo hacen para aprovechar las riquezas naturales (climáticas y geológicas) del territorio e incorporar los productos elaborados acá al mercado internacional. A esta atracción de las tierras de calidad agroecológica para determinadas variedades de vid, se le suma la disponibilidad y los precios diferenciales de la tierra en comparación con países de Europa o de Estados Unidos. Es por ello, que en el caso de los capitales extranjeros, por estas ventajas comparativas a nivel global en un contexto de desregulación de actividades y de apertura económica, no necesitan ningún otro incentivo para su ingreso a la vitivinicultura argentina.

Por su parte, las grandes empresas, especialmente transnacionales, traen consigo el *know how*, marcas y redes de comercialización, lo que implica una mayor concentración de capital y una creciente integración vertical a nivel mundial. A nivel de la actividad vitivinícola, al interior del país, estas empresas implementan la integración vertical de dos formas: a) propietarios de unidades de producción correspondientes a otras etapas de la cadena productiva y b) a través de contratos con productores de uva (casi siempre sólo “de palabra”) donde se establecen las condiciones de entrega y de compra, los requerimientos técnicos y/o de calidad de la uva, e incluye etapas de asesoramiento, supervisión y control de los procesos de trabajo y técnicos.

En forma semejante a lo que señalan Radonich, Steimbregger y Kreiter (2007: 18) respecto a la reestructuración productiva en regiones frutícolas del Norte de la Patagonia, son fundamentales para el posicionamiento de estas grandes empresas ya sean transnacionales, extranjeras o nacionales, la posesión de una fuerte capacidad de inversión, de incorporación moderna tecnología, de acceso a la información y a los mercados mundiales. Esto las diferencia de aquellas empresas (ya sea que estén insertas en la etapa de elaboración de vino y

aún peor si sólo se dedican a la producción de uva) que mayormente se encuentran descapitalizados y subordinados a este sector concentrado del capital, ya que difícilmente puedan acceder a un crédito bancario. De esta forma, los cuatros casos ilustrativos que se señalaron muestran la capacidad de concentración que tienen estas empresas y cómo esto se acentúa a partir de 2001, con la adquisición por parte de las dos principales empresas de bebidas a nivel mundial (Diageo y Pernod Ricard) de otras grandes como Seagram y Allied Domeqç, lo que a su vez tiene sus efectos en la vitivinicultura argentina, y hace aún más grandes a Diageo y Pernod Ricard.

Si bien, en consonancia, con las trasformaciones de la organización socioproductiva de la vitivinicultura argentina, las mayores inversiones o transferencia de capitales extranjeros, y particularmente transnacionales, se dirigieron a proyectos de elaboración de vinos finos y orientados al mercado externo, como se puede observar en el caso de Bodegas y Viñedos Peñaflor y Trapiche la estrategia era la de abarcar una amplia gama de productos (desde mosto hasta los vinos de alta gama) y con una orientación tanto al mercado interno como externo. En ese sentido, el caso de Bodegas Chandon también es sugerente ya que su ingreso a la Argentina tenía como objetivo principal desarrollar el vino espumante en este país para su venta al mercado interno, pero a partir del 2000 comienzan a exportar desde Argentina fuertemente con la marca Terrazas de Los Andes. Así la actividad vitivinícola en Argentina, tiene una doble característica: por un lado, la importancia del tamaño de este mercado interno argentino (a diferencia de otros países del Nuevo Mundo Vitivinícola) y por otro, la ventaja en cuanto a rentabilidad que ha significado la devaluación del peso argentino para la venta del vino en el exterior. En línea con esto, para las grandes empresas mundiales de bebidas el ingreso a la Argentina les ha permitido ampliar la oferta de vinos en cuanto a los diferentes orígenes, y en la mayoría de los casos la oferta de estas empresas cubre a varios países del Nuevo Mundo Vitivinícola (generalmente, Estados Unidos, Australia y Argentina).

4. La configuración de las desigualdades socioeconómicas a partir de la inserción internacional de la vitivinicultura argentina

El objetivo de este apartado es retomar algunos de los puntos que se trataron anteriormente, especialmente aquellos que se refieren a la conceptualización de las desigualdades socioeconómicas, la inserción internacional de la vitivinicultura argentina en el marco de la globalización, el ingreso de capitales extranjeros y/o transnacionales y la nueva orientación de la producción al mercado externo.

Así es como en el contexto de esos cambios tratados anteriormente, la hipótesis que sostiene que se habría producido una profundización de las desigualdades previas (referidas a la apropiación de los beneficios) adquiere fuerza. De esta manera parece observarse una inserción y reproducción diferencial de los distintos agentes en función de los recursos a los que acceden y controlan, imponiendo el mecanismo de producción de los agronegocios las reglas de juego e influyendo, en cierta medida, sobre la definición de las políticas estatales. Ese impacto desigual de la reconversión parece estar asociado a dos aspectos. Por un lado, el mejor posicionamiento para aquellos agentes que han contado con capital y crédito (fundamentalmente externo), “ideas e información para adaptarse al nuevo contexto y reconvertir sus actividades” (Richard-Jorba, 2008: 4-5), especialmente las empresas transnacionales y los grandes grupos económicos nacionales. Por el otro, los sectores productores más pequeños han sido los mayores perdedores. La reestructuración vitícola supuso la salida de la producción de aquellos que por su capacidad financiera no lograron reconvertirse ni mantenerse en la producción de uva común. La reconversión de los cultivos a variedades de calidad y la incorporación de tecnologías de riego y de conducción, tiene costos casi imposibles de asumir por los viñateros independientes: supone la imposibilidad de producción por al menos tres años. Un proceso similar parecen sufrir aquellos bodegueros sin suficiente capital para modernizar sus plantas elaboradoras (Richard-Jorba 2008). Este proceso también significó la desaparición de algunas industrias proveedoras de implementos y equipos. A su vez, las nuevas formas contractuales como el subcontrato entre productores independientes agrícolas e industriales y las grandes empresas concentradoras (los “nodos” o “polos integradores” del complejo) implican la influencia directa en las decisiones productivas de los primeros por parte de los segundos, constituyendo nuevas formas de asimetrías: mediante mecanismos de “integración vertical” las grandes empresas concentradoras “enlazan” en relaciones de dependencia comercial a los pequeños productores e incluso intervienen mediante controles de calidad, origen, etc. en sus propias decisiones productivas. Además, la figura del “contratista de viña” ha ido perdiendo relevancia. Los cambios organizacionales en la gestión de los viñedos, han tendido al reemplazo del contratista por actores como el “encargado de finca” o el “capataz” (Bocco y Dubbini, 2008:6). Así se visualiza cómo un agente que en la vitivinicultura anterior ocupaba un lugar subordinado en la estructura productiva del sector profundiza su vulnerable posición al quedar desplazado en el nuevo contexto.

4.1. Los tres niveles de análisis de las desigualdades en la vitivinicultura, a partir de su reconversión

A continuación se intentará pensar esas desigualdades socioeconómicas retomando la conceptualización que hace Reygadas de los tres diferentes niveles como dimensiones de análisis de los procesos de apropiación-expropiación para la generación de desigualdades.

Desde el plano relacional se puede registrar como formas fundamentales de generación de desigualdades en la vitivinicultura la diferenciación de posesiones de recursos que han permitido obtener o mantener posiciones dominantes en las interacciones. Entre estos recursos los principales han sido el acceso o la posesión de capital suficiente para reconvertirse (especialmente en cuanto a viñedos y la tecnología necesaria para producir vinos de calidad), para concentrar un mayor tamaño en cuanto a la relación que establecen con los agentes de las otras etapas (principalmente, aquellos que elaboran, fraccionan y comercializan vinos de los que sólo producen las uvas) y para acceder a los mercados, ya sea el externo (donde la distribución es fundamental) o el mercado interno, que por el grado de oligopolización de las ventas es casi imposible ingresar. Sólo es posible si se tiene el capital suficiente (como el fondo de inversión DLJ o Bemberg con Bodegas y Viñedos Peñaflor y Trapiche) para adquirir una de las empresas que ya está instalada en éste.

Un punto que es importante remarcar son las relaciones que establecen con los productores de uvas, ya que los agentes de la etapa industrial y comercialización no sólo excluyen a aquellos que no producen cómo y lo que ellos necesitan; sino que también son relaciones desiguales las que establecen con aquellos productores a los cuales sí les compran, ya que los grandes elaboradores o fraccionadores de vino son quienes controlan el modo, el tiempo, el producto y las formas de pagos.

Esto a su vez se puede analizar desde un nivel estructural referido específicamente a las redes estructurales de la desigualdad. Son varios los elementos que señala Reygadas y que se hacen evidentes en el caso de estudio. Uno de los aspectos fundamentales para el análisis de este nivel es el papel del Estado como un regulador de los flujos de riquezas a través del establecimiento de políticas. En ese sentido, una política nacional fundamental que beneficia a ciertos sectores, ha sido el tipo de cambio. Durante los '90, la convertibilidad permitió que algunos sectores ingresaran a esta actividad agroindustrial e incorporaran tecnología de alto nivel, así como después de la devaluación del peso argentino, a partir de 2002, se encontraran en mejor situación para la elaboración de vinos y las exportaciones.

Asimismo, las políticas nacionales de desregulación de las actividades y del mercado de capital y financiero, son medidas que beneficiaron especialmente a los capitales extranjeros.

Asimismo, ha sido importante para los sectores productores de vinos espumantes el decreto nacional (puesto en vigencia desde 2005) que les erogaba el impuesto interno del 12% a cambio de inversiones. Muchas de las empresas que se han favorecido con esto corresponden a capitales transnacionales (como Chandon, Pernod Ricard y Diageo). En cambio, casi nulas han sido las políticas implementadas para proteger a aquellos sectores, sobretodo, descapitalizados (lo que debería incluir a los contratistas de viñas, productores primarios y/o industriales). De todas formas, la preocupación ha comenzado a surgir desde 2000 con el comienzo del diseño, por parte de instituciones públicas y privadas relacionadas con el complejo vitivinícola, de lo que en 2002 sería el Plan Estratégico Vitivinícola (PEVI) y la conformación de la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR), como entidad encargada de administrar los recursos destinados al PEVI. Uno de los objetivos de este plan es el apoyo a los pequeños y medianos productores, donde lo que se proponen es “hacer competitivo al grupo de 8.000 productores primarios no integrados verticalmente, cuyo futuro se encuentra amenazado” y de hecho desde 2010 con financiamiento del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) se viene desarrollando un proyecto de “Integración de Pequeños Productores a la Cadena Vitivinícola”. Queda planteado el problema de evaluar a futuro cómo ha impactado este proyecto en la situación de estos productores.

Otros elementos referidos a lo estructural para el análisis de las desigualdades que se visualizan para el caso de la vitivinicultura son los siguientes. Uno, es lo referido a diferenciales productivos de las regiones, que en el caso de la vitivinicultura de Mendoza, tiene que ver, básicamente, con zonas al interior de la provincia con diferentes condiciones, sobretodo, agroecológicas para el desarrollo de viñedos de uvas para vinos de alta calidad. Esto explicaría, en parte, por qué muchas de las inversiones y las transferencias de propiedades estaban dirigidas a adquirir viñedos en zonas como Valle de Uco y en los departamentos de Luján de Cuyo y Maipú. A su vez esto significa que la uva de los productores de estos lugares son más requeridos que la de los productores del resto de la provincia, por ejemplo la de aquellos ubicados en la zona del Este (los departamentos de San Martín, Rivadavia, Santa Rosa, Junín, La Paz) dedicados mayoritariamente a la producción de uvas para vinos básicos. Además, las tierras localizadas en la zona de Valle de Uco (especialmente, Tupungato y Tunuyán) tenían la ventaja de que en muchos casos, no estaban puestas en producción con estos viñedos de uvas para vinos básicos por no ser tierras en donde fácilmente se pudiera disponer de agua. Esto implicó que quienes adquirieran estas tierras debieran disponer de un gran capital para instalar la tecnología adecuada para realizar el riego de estos viñedos.

Segundo, la escala de las empresas parece ser un elemento estructural significativo para el caso de la vitivinicultura, pero que no sólo tiene que ver con el tamaño de la producción sino con la heterogeneidad de los productos, así como de las etapas del complejo que una empresa abarque. El tamaño de la producción con productos pocos diferenciados es una estrategia para el caso de empresas muy grandes como es el caso de Bodegas y Viñedos Peñaflor, que llega a cubrir un cuarto del mercado interno (donde los vinos comunes son el consumo principal) y en donde lo que prima son los agronegocios de *commodities*. Sin embargo, hay un tercer elemento que tiene que ver con los agronegocios de *specialities*, y por ello con productos diferenciados, en el caso de los vinos finos especialmente por calidad, por cepas y por origen de producción. Es por eso que aquellos agentes que se insertan o se mantienen en la vitivinicultura argentina a partir de los '90, principalmente, parecen especializarse en este tipo de vinos y en uvas para estos vinos de calidad. A diferencia, como ya se señaló, de aquellos productores primarios y bodegueros que no pudieron realizar las transformaciones para reconvertirse a uvas y vinos de calidad y que siguen produciendo uva y vinos básicos que se venden a granel, productos mayormente demandados por las cuatro empresas que representan alrededor del 70% (Peñaflor, Fecovita, Baggio, y Garbin) de las ventas al mercado interno y que por ello pueden ejercer un poder a través del establecimiento de un precio de oligopolio. Un cuarto elemento, en cuanto a la apropiación de recursos desde lo estructural tiene que ver con todo lo que implica las posibilidades de incorporación de tecnología y que a su vez, tiene que ver con el acceso o no al capital y al financiamiento.

Otro nivel de análisis es el referido al plano global y lo que tiene que ver con asimetrías referidas a la vinculación con el mercado mundial. A partir de la reconversión vitivinícola se produce una diferenciación de los sectores que están vinculados sólo al mercado interno y aquellos que se insertan en el mercado externo. Aunque algunas de las empresas mejor situadas como Bodegas y Viñedos Peñaflor y Trapiche por el tamaño de lo que representan abarcan los dos mercados. Pero es importante señalar que especialmente los sectores que ingresaron a partir de los '90 lo hicieron en el sector de vinos finos y centralmente de alta gama, enfocados al mercado externo, para lo cual debieron contar con tecnología muy especializada y los canales de comercialización y distribución externo, adquiriendo tierras a bajo precios e incluso mano de obra barata, y sin ningún tipo de traba u obstáculo para esas inversiones extranjeras.

En el caso de la vitivinicultura argentina, lo que plantea las transformaciones de esta actividad es que la inserción de esta actividad en el mundo, implicó el ingreso de aquellas grandes empresas que ocupaban las primeras posiciones a nivel mundial, provenientes de países

centrales como Francia, Estados Unidos y Reino Unido. Esto parece hacer casi imposible la competencia para las empresas locales y nacionales, incluso (aunque en menor medida) para las empresas que corresponden a los grandes grupos económicos de Argentina, porque en realidad son inmensamente diferentes los espacios económicos y las estrategias de producción y comercialización. Aunque, por supuesto, no se puede obviar que hay agentes nacionales y locales, que a partir de acuerdos (especialmente de comercialización) o de asociación de capitales con los sectores mejor posicionados a nivel mundial también han logrado situarse desigualmente respecto a aquellos que no tienen tal posibilidad. Pero, asimismo, aparecen indicios de una subordinación de estos capitales nacionales al transnacional, porque muchas veces lo que se expande es la tercerización, es decir, “la contratación o subcontratación de firmas locales por parte de las filiales de empresas transnacionales para que provean a estas últimas de productos hechos a pedido o bien presten servicios para su funcionamiento” (Wainer, 2010: 56-57).

Otro punto importante resaltar respecto específicamente a las empresas transnacionales dedicadas a las bebidas es que justamente tendrían la ventaja respecto a otros capitales de moverse de país en país según su conveniencia (generalmente en donde los costos sean menores), produciéndose una estrategia que se le podría llamar de “flexibilización entre países”. En el caso de los fondos de inversión o de transnacionales diversificadas sectorialmente, se les suma la posibilidad de cambiar de actividad económica y movilizar los capitales rápidamente, es el caso del fondo de inversión DLJ (de Bodegas y Viñedos Peñaflor) que en 2010 se retiraron de la actividad vitivinícola en Argentina.

A su vez en el contexto de globalización y de mayor apertura de las fronteras para el tránsito de productos, también se produce diferenciación de la inserción y de la posición de los países en el mercado mundial de vinos. Por ejemplo, en la inserción de la Argentina en el mercado mundial de vinos se producen relaciones desiguales para aquellas empresas que sólo tienen inserción en el país respecto de las empresas vitivinícolas de Francia, por ser un país con una historia vitivinícola importante y con tradición en el mercado europeo, o países como Chile o Australia, por ser países que tienen acuerdos, casi siempre bilaterales, para que la entrada de sus productos sea con arancel cero. Este es el caso de Chile con respecto a casi todos los países y de Australia con los países asiáticos.

Para terminar y después de haber explicitado algunos de los elementos, desde diferentes niveles de análisis, que inciden en la producción de desigualdades y por tanto, en la expropiación-apropiación de recursos y bienes, se podría señalar que en el complejo

vitivinícola luego del proceso de su reestructuración se manifiestan dos tipos de desigualdades socio-económicas que se podrían categorizar de la siguiente manera.

Una desigualdad de tipo horizontal, es decir dentro de la misma etapa, específicamente en la etapa de elaboración de vino, en donde los agentes parecen encontrarse mejor o peor posicionados de acuerdo a sus características y estrategias económicas-empresariales. Entre estas características y estrategias incidirían el origen del capital, la forma del capital (transnacional o no), la inserción sectorial del capital (vitivinícola o diversificado), el momento en que ingresan a la actividad vitivinícola en Argentina, el tamaño de la empresa, el tipo y la diferenciación de los productos, y las formas en que se relacionan con las etapas posteriores a la elaboración (fraccionamiento y comercialización) y con actividades asociadas como el turismo o la gastronomía.

El otro tipo de desigualdad es la que tiene que ver con la verticalidad de las etapas de producción del complejo vitivinícola, y que se centraría en la relación entre los agentes de la etapa de la elaboración, fraccionamiento y comercialización con los productores de uva, que siguen siendo los más débiles de la cadena, así como los que más dificultades de inserción y de adaptación a cambios (de corto y largo plazo) de la agroindustria.

Bibliografía

Arceo, E. (2005). “El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de dependencia en América Latina”, en *Cuadernos del CENDES*, N° 60, Caracas.

Azpiazu, D. y Basualdo, E. (2001). [En línea]. *El complejo vitivinícola argentino en los noventa: potencialidades y restricciones*, FLACSO, Bs. As. [Consulta: 8 de agosto de 2011] [http://www.flacso.org.ar/uploaded_files/Publicaciones/Azpiazu.Basualdo_Complejo.Vitivinicola.Argentino.2001.pdf]

Bocco, A. (2007). “Transformaciones sociales y espaciales en la vitivinicultura mendocina”, en Radonich, M. y Steimbregger, N (comp.) *Reestructuraciones sociales en cadenas agroalimentarias*, La Colmena, Bs. As.

Bocco, A. y Dubbini, D. (2007). “Regulaciones laborales y calidad de empleo en la trama vitivinícola de Mendoza”, en *V Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, Uruguay.

Bocco, A., Alturria, L., Ruiz, A. M., Salvarredi, G., Vila, H. y Oliva, J. (2007a). “La trama vitivinícola en la provincia de Mendoza”, en Delfini, M. et al. (comp.) *Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina*, Prometeo, Bs. As.

- Bocco, A., Dubbini, D., Rotondo, S. y Yoguel, G. (2007b). [En línea]. *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, Bs. As. [Consulta: 8 de agosto de 2011] □ http://www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/descargas/oede/Sector_Bodeguero.pdf>
- Consejo Empresario Mendocino (CEM) (1999). *Las inversiones extranjeras en Mendoza*. Mendoza.
- Gago, A. (1999). *Rupturas y conflictos en la historia económica de Mendoza*, Publicaciones CEIR, Zeta Editores, Mendoza.
- Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV). [En línea]. Información estadística, □ <http://www.inv.gov.ar/principal.php?ind=1>>
- Mateu, A. (2002). “Aproximación a la empresa Arizu: algunas estrategias de la conformación e incremento del patrimonio societario y familiar 1884-1920”, en *Quinto Sol, Revista de historia regional*. Instituto de Estudios Socio-históricos. Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional de La Pampa, 107-127.
- Mateu, A. (2007). “El modelo centenario de la vitivinicultura mendocina: génesis, desarrollo y crisis (1870-1980)”, en Delfini, M. et al. (comp.). *Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina*, Prometeo, Bs. As.
- Radonich, M.; Steimbregger, N. y Kreiter, A. (2007). “Reestructuración productiva en regiones frutícolas de exportación. Marco teórico metodológico para el estudio de las estrategias empresariales”, en Radonich, M. y Steimbregger, N. (comp.) *Reestructuraciones sociales en cadenas agroalimentarias*, La Colmena, Bs. As.
- Reygadas, L. (2008). *La apropiación. Destejiendo las redes de la desigualdad*, Anthropos editorial, UAM-Iztapalapa.
- Richard-Jorba, R. (2007). [En línea]. “Crisis y transformaciones recientes en la región vitivinícola argentina. Mendoza y San Juan, 1970-2005”, en *Estudios Sociales*, vol. XVI, N° 31. [Consulta: 8 de agosto 2011]. □ <http://redalyc.uaemex.mx/pdf/417/41703103.pdf> □
- Richard-Jorba, R. (2008). [En línea]. “Los empresarios y la construcción de la vitivinicultura capitalista en la provincia de Mendoza 1850-2006”, en *Scripta Nova*, vol. XXII, N° 271, Universidad de Barcelona. [Consulta: 8 de agosto 2011]. □ <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-271.htm> □
- Trajtenberg, R. (1999). [En línea]. *El concepto de empresa transnacional*, Documento de Trabajo, N° 10/99, Montevideo: Universidad de la República. Facultad de Ciencias Sociales.

Departamento de Economía. [Consulta: 8 de agosto 2011].
□<http://www.fcs.edu.uy/archivos/Doc1099.pdf>>

Wainer, A. (2010). *Clase dominante, hegemonía y modos de acumulación. La reconfiguración de las relaciones de fuerza en el interior de la burguesía durante la crisis y salida de la convertibilidad (1998-2003)*. Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales no publicada. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)-Sede Académica Argentina.