



— R E V I S T A —
**ESTUDIOS SOCIALES
CONTEMPORÁNEOS**
e-ISSN 2451-5965

Estructura social de la viticultura mendocina. Escenario post-reconversión*

**Social structure of Mendoza's viticulture.
Post-reconversion landscape**

DOI: <https://doi.org/10.48162/rev.48.041>

Marcos Jesús García

Instituto Multidisciplinario de Estudios Sociales
Contemporáneos. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas
y Técnicas. Facultad de Filosofía y Letras. Universidad Nacional
de Cuyo. Argentina

marcosgarcia009@yahoo.com.ar

Enviado: 1/6/2022

Aceptado: 20/6/2022

"García, M.J. (julio-diciembre de 2022). Estructura social de la viticultura mendocina. Escenario post-reconversión. En Revista de Estudios Sociales Contemporáneos N° 27, IMESC-IDEHESI/CONICET, Universidad Nacional de Cuyo, pp. 43-61"

* El siguiente trabajo es un apartado reelaborado de la tesis doctoral "El complejo vitivinícola en Mendoza. Agentes sociales y poder económico en la industria del vino" defendida en Mayo de 2019. Investigación financiada por una beca doctoral del CONICET (2013- 2018).

Resumen

El presente artículo se propone reconstruir la estructura social del eslabón primario del complejo vitivinícola mendocino en la posconvertibilidad. Para ello se identificarán diferentes posiciones sociales y, a partir de allí, las características distintivas de los agentes socio- económicos de inserción exclusivamente agraria.

Se entiende que el entramado de posiciones socio- económicas deriva del grado de desarrollo de relaciones de producción capitalistas en la vitivinicultura, como también de su reverso, la persistencia de formas históricamente precedentes que son funcionales a la reproducción de determinadas asimetrías, jerarquías y vínculos de sujeción en el complejo vitivinícola contemporáneo.

De igual manera, el avance del modelo vitivinícola posfordista tras la reconversión vitivinícola, no ha supuesto el abandono de patrones de producción y consumo fordistas, sino su convivencia con las modalidades posfordistas. En el marco de estas combinaciones emergen, en un nivel concreto de análisis, situaciones de clase y relaciones de producción específicas en la viticultura local que pretendemos exponer.

Palabras clave: estructura agraria, productores primarios, posconvertibilidad, vitivinicultura, Mendoza

Abstract

The aim of this article is to reconstruct the social structure of the primary link in Mendoza's wine complex in post-convertibility. For this purpose, different social positions will be identified and, from there, the distinctive characteristics of the socio-economic agents of exclusively agrarian insertion.

Understanding that the network of socio-economic positions derives from the degree of development of capitalist production relations in viticulture, as well as from its reverse, the persistence of historically preceding forms that are functional to the reproduction of certain asymmetries, hierarchies and links of subjection in the contemporary wine complex.

Similarly, the advance of the post-Fordist wine model after the wine reconversion has not meant the abandonment of Fordist patterns of production and consumption, but rather their coexistence with post-Fordist modalities. Within the framework of these combinations, specific class situations and relations of production in local viticulture emerge, at a specific level of analysis, which we intend to expose.

Keywords: agricultural structure, primary producers, post-convertibility, viticulture, Mendoza

1. Introducción

Una de las dimensiones estructurales que componen a un complejo productivo son las formas de la competencia. Su análisis requiere, entre otros aspectos, identificar y caracterizar a los agentes sociales que intervienen en las cadenas de valor como, también, comprender los mecanismos que regulan el comportamiento de las mismas (Hollard, 1996; Filadoro, 2012).

La caracterización de estos agentes socio- económicos supone avanzar en la construcción de la estructura social agraria de la vitivinicultura, identificando las posiciones estructurales de los agentes en razón de los recursos materiales que controlan (tierra, maquinaria y mano de obra) y las relaciones sociales en que están insertos (Aparicio y Gras, 1999). Comprender la especificidad de cada uno de los sujetos agrarios permite identificar intereses objetivos y el horizonte de alianzas políticas posibles de estos agrupamientos sociales. A su vez, un estudio de esta naturaleza contribuye a la comprensión del funcionamiento de las economías regionales y de los espacios subnacionales que componen Argentina.

Estudio que implicó reconstruir la trama de relaciones sociales en la esfera de la producción vitivinícola contemporánea, en la provincia de Mendoza. La perspectiva relacional adoptada conllevó analizar el tipo de relaciones sociales bajo las cuáles se desarrolla el proceso de producción, red vincular que presupone asimetrías y jerarquías entre los sujetos agrarios (Moreno, 2020). Análisis que nos remitió a los modos de producción que coexisten dentro del agro: el modo de producción capitalista y el modo de producción mercantil simple, este último supone la persistencia de un campesinado o pequeño productor familiar que no explota fuerza de trabajo, ni es explotado, al menos de forma directa en la esfera de la producción.

En una formación social concreta, como la mendocina, encontramos situaciones estructurales híbridas, que derivan de mixturas entre relaciones sociales de diversa naturaleza. Conviviendo agentes en posiciones de pequeña burguesía agraria próspera, de pequeña burguesía en descomposición y de semi- proletarios, estos últimos a causa de su frágil inserción en el complejo productivo deben vender, a tiempo parcial, su fuerza de trabajo. El carácter neutral desde el punto de vista de las relaciones de explotación de la pequeña burguesía (ni explotada, ni explotadora) incide sobre su capacidad de acumulación, e incluso en algunos casos, de reproducción simple de su capital. Manifestándose, así, situaciones de subacumulación, agentes que deben transitar la pluriactividad o percibir ingresos extra- prediales para reproducir su posición en la estructura social. En rigor, constituirían estratos inferiores de los pequeños productores familiares que deben recurrir a otras estrategias de supervivencia o ingresos extra- prediales complementarios (Cueva Valdés, 2019; Rosati y Chazarreta, 2020).

El avance de las relaciones de producción capitalistas en la agricultura muestra procesos de imbricación y coexistencia de relaciones sociales y, por consiguiente, clases y fracciones sociales de diverso origen. Distinguiéndose, cada grupo social, por un lugar objetivo, una posición distinta y antagónica respecto a otros lugares de la estructura social (Poulantzas, 1976), agentes portadores de determinadas

relaciones sociales que condicionan a los individuos en el proceso de producción y reproducción de sus existencias (Marx, 1959).

He aquí que nos preguntamos ¿Qué agentes sociales propietarios intervienen en el eslabón primario de la cadena vitivinícola en la provincia de Mendoza, Argentina?, ¿Cuáles son de carácter exclusivamente agrario?, ¿Qué características distintivas disponen?, ¿Qué distingue a su situación de clase respecto a otros lugares en la estructura social de la viticultura mendocina?

2. El contexto de la vitivinicultura mendocina de las últimas décadas. Consideraciones metodológicas

Durante la década de los noventa las transformaciones en la agricultura argentina excedieron a la pampa húmeda. Entre las economías regionales que exhibieron un proceso de modernización, tanto de métodos de gestión como renovación de bienes de capital, encontramos a la vitivinicultura asentada en Mendoza y San Juan¹ (Gras y Hernández, 2008; Rosati y Chazarreta, 2020).

Este proceso que fue denominado reconversión vitivinícola, conllevó cambios que tuvieron efectos sobre la estructura social. La paulatina desarticulación del modelo de regulación fordista supuso la privatización bajo la modalidad de cooperativa de Giol (empresa estatal). Luego, iniciada la reconversión, tuvieron lugar el ingreso masivo de agentes extra-regionales sobre todo en el eslabón industrial, la expulsión de los segmentos más débiles del capital agrario y el incremento del tamaño de la unidad productiva rentable en el eslabón primario, pasando de 10 a un mínimo de 20 hectáreas (Gago, 2002). Subyacieron a estas transformaciones modificaciones en el orden nacional e internacional.

El régimen de valorización financiera (Basualdo, 2010) trajo consigo un retroceso de la participación de los sectores ligados al trabajo en la participación del ingreso. A ello debemos sumar un creciente auge de bebidas sustitutas como las gaseosas o las cervezas, enmarcados en un proceso gradual de globalización de los gustos. Lo que implicó un retroceso de la demanda de vinos de mesa y un descenso del consumo de vinos en el mercado nacional que desembocó en la crisis vitivinícola, con la consiguiente erradicación de viñedos y disminución de la superficie cultivada, en la década de 1980.

En fin, procesos que condujeron a una desestructuración de la anterior inserción en la división interregional del trabajo de los complejos productivos de las economías regionales que actuaban como proveedoras de la región central país, que es la pampa húmeda y sus principales centros urbanos. En este marco, existieron agentes sociales que resultaron excluidos de los complejos productivos regionales. Mientras los que subsistieron, debieron adaptarse a los requerimientos del mercado mundial o a los nuevos cánones de la demanda interna (Rofman, 1999). En la vitivinicultura una de las principales modificaciones estuvo dada por el abandono de la preferencia de implantación de uvas comunes de elevado rendimiento con las que se elaboraban vinos básicos para un mercado interno de

¹ Recordando que el proceso de expansión geográfica del complejo vitivinícola argentino fue posterior, acaeciendo a partir del decenio mencionado.

alto consumo per cápita. Modificándose, en las últimas décadas, las pautas de calidad dominantes bajo los que se producen uvas y vinos (Brignardello, 2017).

Se incentivó la implantación de variedades (en particular, malbec) para la producción de uvas de calidad que sirven para la elaboración de vinos diferenciados, ya sea según su variedad, su terreno o una marca. Junto con cambios tecnológicos y en la gestión empresarial dinamizados por fracciones transnacionalizadas del capital, se fue configurando un modelo vitivinícola posfordista donde impera la diferenciación, prima la calidad y el creciente peso del mercado externo (Bocco, 2007).

No obstante, los agentes sociales, los territorios y las formas de producción fordistas, características del régimen de industrialización por sustitución de importaciones, coexisten con las nuevas modalidades posfordistas. Mixturas que se expresan en la estructura social agraria y en los territorios.

El análisis y comprensión del entramado de la estructura social agraria supuso una estrategia de triangulación metodológica (Sautu et al., 2005) que combinó entrevistas semi-estructuradas con informantes claves, la sistematización de información obtenida en diarios, revistas especializadas, informes y datos de organismos vinculados al sector. Una vez obtenida, la información provista por las entrevistas semi-estructuradas, fue procesada con el software Atlas. ti.

A su vez, la selección de los informantes claves procuró conservar cierta representatividad, indagando a agentes pertenecientes a diferentes estratos y fracciones de los sectores propietarios del eslabón primario del complejo productivo vitivinícola. La cantidad de entrevistados estuvo en consonancia con el principio de saturación teórica, que implica que la adición de informantes no añade información nueva relevante a la investigación (Glasser y Strauss, 1967).

3. Estructura socio-económica del eslabón primario

En razón de las condiciones agroecológicas de la provincia de Mendoza y de las que demanda el cultivo de la vid, las unidades productivas poseen dimensiones menores, en comparación, a los cultivos extensivos de cereales y oleaginosas de la Pampa Húmeda. En consonancia, los predios detentan tamaños menores y una dotación superior de mano de obra por hectárea sembrada.

El viñedo funciona como unidad de fiscalización y trazabilidad de la materia prima para el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), no siendo siempre igual a un establecimiento vitícola. Según estimaciones cada productor tiene un promedio de 1,3 viñedos (Altschuler, 2012). Entonces, aunque el número de viñedos no pueda igualarse a cantidad de propietarios, su evolución nos permite confirmar una tendencia hacia la concentración de la tierra a partir del proceso de modernización de la producción vitivinícola (Cuadro 1).

Pese a las particularidades propias del sector agrícola, debido a que los ciclos de la naturaleza imponen límites adicionales a la velocidad de reproducción del capital y, por tanto, a las posibilidades de acumulación, concentración y centralización del capital (Kautsky, 1974; Sartelli, 2020) la tendencia hacia el crecimiento de las unidades productivas es verificada.

Cuadro 1: Evolución de la cantidad de viñedos, de la superficie implantada con vid y del tamaño promedio del viñedo. Mendoza. Años 1990, 2002, 2005, 2010, 2015

Año	Cantidad de viñedos	Superficie (en has)	Tamaño promedio del viñedo (en has)
1990	20118	146709	7,29
2002	16394	144953	8,84
2005	16880	152926	9,06
2010	16361 ²	154215	9,43
2015	16510	159648	9,67

Fuente: Elaboración propia en base a INV (2016)

Al interior de este universo hallamos agentes insertos sólo en el eslabón primario de producción. Desde productores familiares propietarios de pequeñas unidades productivas de 5 a 15 hectáreas, hasta grandes fincas de capitales vitícolas especializados en uvas de alta calidad enológica, propietarios de unidades superiores a las 50 hectáreas que les permiten aprovechar economías de escala.

3.1 Productor familiar

Al no explotar trabajo asalariado o realizarlo sólo ocasionalmente para tareas eventuales cumple con las condiciones para ser catalogado como pequeña burguesía agraria. Propiedad jurídica, propiedad económica y posesión coinciden en la figura del viñatero, características que lo vinculan al modo de producción mercantil simple (Duek, 2005). No obstante, existen heterogeneidades dentro de este grupo social, las dificultades para sostener su reproducción simple los lleva a un subgrupo a emplearse para terceros (como fuerza de trabajo) lo cual los sitúa desde el punto de vista de las relaciones sociales de producción, en una situación de semi-proletarización (Lenin, 1972; Kautsky, 1974; Rosati y Chazarreta, 2020).

Para ubicarlos en una determinada posición en la estructura social agraria, procuramos advertir algunos grandes rasgos compartidos por el conjunto de los agentes socio-económicos. Entre ellos, la utilización de mano de obra del grupo familiar, habitar junto con su familia en una vivienda en las inmediaciones del predio donde trabaja, ser propietario de unidades campesinas que rondan las 10 hectáreas.

No obstante, como bien nos señala uno de nuestros informantes claves, no es una concepción cuantitativa la que los define ya que, a pesar, de que mayoritariamente son pequeños productores, existen otras cualidades que los diferencian más claramente de otros agentes sociales: “¿Qué es lo que lo diferencia cómo rasgo

² Disminución que se explica por la realización del Operativo Actualización Registro de Viñedos.

distintivo? Que casi siempre vive en la finca, entonces es la agricultura con agricultores, el tipo que se define como agricultor y que tiene su proyecto de vida en eso" (Entrevista, 25 de noviembre de 2015)

Explotaciones que no sólo se caracterizan por la utilización de mano de obra familiar, sino por un estilo de vida específico (Urcola, 2013). La inserción de este agente social es plenamente agraria, la unidad doméstica es el núcleo sobre el que se organiza la vida familiar y, a su vez, se organiza la producción. Esta producción, en parte, es destinada al autoconsumo y, en parte, al mercado, por lo que generan procesos de acumulación y obtienen excedentes sin una completa asalarización de las relaciones de trabajo.

Cabe señalar que parte de esos excedentes son capturados, merced a jerarquías y relaciones socio- económicas asimétricas, en la esfera de la circulación por agentes integrados verticalmente (entre los que destacan las firmas líderes) o por agentes de la fracción industrial de la burguesía vitivinícola (Mollard, 1981).

En su mayoría, los productores familiares disponen de bienes de capital relativamente obsoletos, con serias dificultades para renovarlos. El parque de tractores es de la década del sesenta y setenta, mientras los que disponen de camiones para la cosecha y acarreo tienen modelos que rondan esos años. En este sentido nos señalan: "lo vamos arreglando nosotros", "está todo rectificado", "no lo podemos renovar" (Entrevistas varias, 2016).

Respecto a esto último mencionan las dificultades para la obtención de la masa de capital dinerario para concretar inversiones u adquisiciones de bienes de capital. Incluso, para acceder a las herramientas del Fondo para la Transformación y el Crecimiento (FTyC) cuyas condiciones son más flexibles con respecto a la banca tradicional (pública y privada) cuentan con inconvenientes. En este sentido, un profesional que integra un organismo estatal ligado al sector, nos ejemplifica:

Ellos dicen: te piden tantos papeles que al final no podés acceder, en realidad los papeles que te piden no son muchos, son los papeles que te corresponden que vos sos titular de la finca nada más, que los productores muchos no lo tienen, están en sucesión... (Entrevista, 30 de agosto de 2016)

Dada estas condiciones jurídicas y socio- económicas precarias, para poder reproducir su posición y continuar en la actividad algunos productores apelan a la pluriactividad. No sólo trabajan con su fuerza de trabajo y la de su familia el viñedo propio, sino que emplean los medios de producción o su fuerza de trabajo para realizar labores, ya sea permanentes u ocasionales, en otras fincas. Ante las necesidades de capital líquido nos señalan que recurren a diversas estrategias: "Salí a trabajar con el camión a acarrear ajo", "llevan otra propiedad en contrato", "trabajo de tractorista en otra finca" (Entrevistas varias, 2016). Otros productores que viven junto a los establecimientos productivos complementan sus ingresos con jubilaciones percibidas por miembros del grupo familiar. También encontramos casos en donde al menos un integrante familiar trabaja fuera del viñedo, por lo que asegura al hogar una fuente de ingresos externa desvinculada de los vaivenes económicos del establecimiento productivo familiar.

En definitiva, este cuadro de situación pone de relieve las dificultades de recambio generacional que padece el subgrupo de productores familiares. Lo cual es ilustrado en el siguiente testimonio:

Nosotros venimos, la vitivinicultura viene de pequeños productores y siempre se sucedían unos con otros, pero ha llegado el momento en que la cosa es tan poco rentable que se está tratando que el sucesor que viene no se dedique a esto [...] Porque yo me acuerdo mi abuelo que decía: no, miren sigan que le gustaba, mi padre también: sigan que esto, pero nosotros ya decimos no, no sigan porque esto no va bien. (Entrevista, 19 de mayo de 2016)

Lo que se traduce en que los herederos opten por estudiar y proseguir con sus actividades en los centros urbanos, cuando el propietario deja la actividad o concluye su ciclo vital, las propiedades suelen venderse o, en el mejor de los casos, darse en contrato su explotación. Entre las causas de tal desinterés para continuar en la actividad se esgrimen: “estamos mal pagos, mal vistos, mal de todo”, “los hijos hoy tienen otra visión, si ven que realmente esto no anda te dicen: no, no sigo insistiendo en esto”, “me están viendo a mí sufrir los accidentes climáticos, un gobierno que no te da ayuda, nada”, “somos tres hermanos, sólo yo sigo en la actividad, a ellos no les está cuadrando la rentabilidad, me plantean vender” (Entrevistas varias, 2016).

Frente a la expansión del ejido urbano y la falta de planificación territorial, a los productores familiares más cercanos a pueblos o ciudades les pueden resultar atractivo las ofertas para vender sus predios para fines inmobiliarios, obteniendo un capital para iniciar otro tipo de actividades (en el caso de productores envejecidos hemos detectado la inclinación a adquirir inmuebles para percibir rentas).

Otros en este escenario desfavorable optan por idear estrategias para reproducir su capital y con ello su posición social. Nos señalan alternativas como disminuir la cantidad de curaciones, tratamiento diferencial según cada cuartel o viñedo, reducir las labores culturales. En fin, son opciones que reducen su capitalización y terminan afectando los rendimientos. Textualmente: “El tema es que vas haciendo menos movimientos para hacer menos gastos, hacés menos labores culturales o labranza cero. [Respecto a esta última] no es que sea una moda, sino que es la realidad que toca...” (Entrevista, 15 de setiembre de 2016)

En contraposición, hay otras posibilidades que han permitido agregar valor a su producto bajo la fiscalización del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), autorizándose la elaboración de vino casero. En 2002, tras la crisis social que dejó la salida de la convertibilidad, se estableció el régimen de elaboración de vinos caseros (elaborados sin aditivos ni conservantes). A partir de sus instalaciones propias, algunos productores pudieron empezar a elaborar sus vinos (sujeto a una normativa especial del INV para este tipo de productos). De esta forma fue posible pensar en una alternativa que les permita captar una parte adicional de excedentes y agregar valor a la materia prima cosechada.

Hay frases ilustrativas sobre lo que significó esta posibilidad para alguno de los productores: “... antes de tener el vino casero tenía o que criar pollos o tener horno de ladrillo o hacer chacra o hacer cualquier otra cosa” (Entrevista, 15 de setiembre de 2016). Por consiguiente, el productor se concentra en la actividad

vitivinícola, sin necesidad de tener que recurrir a tareas agrícolas anexas, agregando valor a su materia prima y evitando canales de comercialización donde actúan agentes que tienen posiciones dominantes, son formadores de precios, les imponen condiciones de abastecimiento y márgenes de rentabilidad.

A través de asociaciones suelen compartir maquinarias (moledoras, prensas, etc.) que son adquiridas en conjunto. El fraccionamiento y la venta es realizado por canales no tradicionales, con la premisa de sortear intermediarios. En la comercialización opta por formas como “la boca en boca”, “se está haciendo mucha venta acá”, “alguno cuando vienen a pasear y se llevan el vino”, “tenemos una venta en Rosario, a Buenos Aires ya estamos mandando vino, a Córdoba que ha andado muy bien” (Entrevistas varias, 2016). Esta experiencia es rescatada por pequeños productores familiares y es señalado como con los años han logrado asociarse, mejorar en sus prácticas de elaboración e incrementar volúmenes comercializados.

3.2 Pequeño empresario vitícola

Esta categoría constituiría una pequeña burguesía agraria de tamaño medio o diversificada. En este caso el carácter agrario de esta burguesía puede ser subordinado, a causa que en ocasiones la actividad principal del propietario de los medios de producción puede ser de otro tipo (industrial, comercial o en alguna rama del sector servicios) o incluso tratarse de una nueva pequeña burguesía diversificada, al ser estratos de profesionales con ingresos excedentarios que invierten en el sector agropecuario (Cfr. Poulantzas, 1976). También podemos encontrar situaciones en que, a causa de la escasa o nula capacidad de acumulación de las unidades productivas agrarias, los segmentos de la pequeña burguesía, la nueva pequeña burguesía e, incluso, segmentos acomodados del proletariado abandonan la multisectoriedad, perdiendo su carácter agrario o, directamente, proletariándose.

Observamos como el desarrollo del capitalismo avanzado, en niveles concretos de análisis, en el agro muestra procesos complejos que contradicen visiones simplistas. La división campo- ciudad es una división geográfica, mientras en la distinción entre agricultura e industria cambia el medio de producción determinante (Duek, 2005); en otros términos, sólo es una diferencia de inserción sectorial. Una vez que las relaciones sociales capitalistas permean al conjunto de una formación social el capital del que disponen los agentes sociales puede multi-implantarse, diversificándose multisectorialmente (contando con inserciones principales y otras secundarias) o inclusive suscitar lo que Olin Wright (1983) denomina como posiciones contradictorias de clase.

Dentro de este universo encontramos profesionales, comerciantes u otros residentes urbanos que disponen de un excedente de dinero y deciden invertirlo en la actividad vitivinícola, en otras palabras, en tierra y capital en la agricultura. En parte, suelen desligarse del trabajo directo de la finca cediendo estas labores a un tercero: ya sea contratistas u obreros. Como ésta escisión entre el trabajo manual y de gestión, es variable y parcial, se cree oportuno considerarlos segmentos diversificados de la pequeña burguesía o de la nueva pequeña burguesía.

En alusión a ello, nos advierte una de las técnicas del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) entrevistadas:

(...) a ver un abogado que tiene una hectárea es un jardín lo que tiene. No es su principal actividad la vitícola. Pero no es lo mismo eso que el caso de la pluriactividad que se da a lo mejor en el campo, de gente que le dedica mucho tiempo a su finca. Aunque tenga a lo mejor otra actividad, normalmente son actividades ligadas, o tiene esto: un camión, una cuadrilla de cosecha ¿me entendés? Son actividades que vos ves que están ligadas a la explotación (Entrevista, 14 de abril de 2016)

Por tanto, no hay que confundirlas con la pluriactividad a la que suelen recurrir los productores familiares para obtener una fuente adicional de ingresos. En estos casos no se trata de la principal fuente de ingresos del grupo familiar, tampoco se identifican como agricultores, sino que la consideran una actividad complementaria, una inversión para obtener un ingreso extra semejante a la compra de un inmueble para alquilar a un tercero y de ese modo percibir una renta.

La captación de esta renta de la tierra los convierte en rentistas. No obstante, al continuar con sus actividades profesionales y, en ocasiones, involucrarse en la gestión o el trabajo en el predio se diferencian de la figura del rentista puro. Por ello es preferible considerarlos, como mencionamos previamente, una pequeña burguesía o una nueva pequeña burguesía diversificadas, o en su defecto, estratos de elevados ingresos de la clase trabajadora perceptores de rentas.

Respecto a su acumulación originaria de capital la realizan a partir de sus profesiones o en otros rubros de actividad. Cuando se indago sobre el origen de esos capitales obtuvimos respuestas como las siguientes: “yo trabajo en el petróleo”, “es un emprendimiento familiar, yo venía del turismo y mi hermano es contador”, “hace 30 años que la tengo, yo era empleado de una empresa de transporte” (Entrevistas varias, 2016).

En algunos casos tienen o tuvieron algún tipo de vínculo con la actividad (por ejemplo, provenir de familia de viticultores), lo que facilita cierto grado de conocimiento de las labores, un seguimiento al contratista o a los obreros e incluso utilizar su fuerza de trabajo, adicionando horas a su jornada de trabajo habitual. En otros casos el desconocimiento o la falta de tiempo complica esta supervisión, lo que conlleva inconvenientes: “... la doctora no sabe nada y ella no podía ni mantener porque no sacaba para mantener el contratista y las cosas, entonces dice: yo la vendo a lo que sea y la vendió” (Entrevista, 12 de agosto de 2016). Estas últimas situaciones denotan los exiguos que suelen ser los excedentes apropiados (renta de la tierra sumada al plusvalor del capital agrario) por la mediana y pequeña producción vitícola.

Como señalamos, es un propietario agropecuario que no es completamente absentista, debiendo involucrarse en la gestión e, inclusive, en la labranza de la unidad productiva si desea obtener algún rédito. Situación que en las temporadas afectadas por inclemencias climáticas o bajos precios es difícil lograr. Dado que el objetivo del ingreso en la actividad responde a un cálculo económico, la escasa rentabilidad es un motivo frecuentemente esgrimido como argumento para emprender la venta de la unidad productiva. Malestar que se expresa en relatos como el siguiente:

... no usamos nada para vivir de ahí ¿me entendés? Pero si nosotros tuviéramos que vivir de la finca, no podríamos a lo mejor ni mejorarla, porque hemos ido haciendo como te decía: mejorando estructuras, reponiendo fallas y compramos 10 hectáreas asociados [...] actualmente no estamos poniendo dinero de otra actividad, como que se automantiene (sic) sola. Como que lo que sacamos lo volvemos a reinvertir en la misma finca (Entrevista, 5 de agosto de 2016)

Existe un distanciamiento entre expectativas y realidad que es acentuado en aquellos compradores de fuera de la provincia que, ya sea, extrapolando situaciones o idealizando la actividad vitícola creen advertir una oportunidad que luego no se concreta. Los entrevistados locales señalan que, al percatarse de estas adversidades, las fincas terminan siendo vendidas nuevamente a las pocas temporadas de haberlas adquirido.

Para los actores locales, la “finquita” también puede resultar un resguardo frente a despidos, los escasos dividendos o las quiebras de emprendimientos privados. Conservan la residencia citadina, complementando los ingresos prediales con retribuciones de otros miembros del grupo familiar, independientes del agro. Relevamos testimonios que nos señalaban: “Cuando quebró el Banco BUCI, heredé y me dediqué a esto”, “Tenía 4 hectáreas y media y acepté el retiro voluntario del Banco Mendoza y con esa plata compré más hectáreas” (Entrevista, 1 de julio de 2016).

A diferencia de estos actores donde los excedentes obtenidos en sus actividades privadas les permiten invertir en una propiedad vitícola. Existen, casos minoritarios, en los cuales el recorrido es inverso iniciándose ciclos de acumulación exitosos a partir de la actividad agraria- vitícola que les permiten, luego, diversificar inversiones en otros sectores de la economía. Tal como nos advierte el siguiente testimonio:

...se supo aprovechar para invertir en inmuebles y demás que fue lo que nos ayudó a solventar los otros 5 años [...] Siempre se fueron comprando [los inmuebles] con los frutos que dio la chacra, lo que dio la tierra y después algunos sí se compraron después cuando ya estaban los viñedos (Entrevista, 14 de agosto de 2016)

3.3 Productores cooperativizados

Al interior de la estructura social agraria de la vitivinicultura mendocina encontramos pequeños productores familiares y pequeños empresarios vitícolas que están asociados a cooperativas de primer grado. Esto supone relaciones sociales diferentes y algunos beneficios que detentan estos agentes al pertenecer a un paradigma organizacional que pese a colocar sus productos en el mercado y no estar ajena a la economía capitalista, a nivel interno adopta principios del asociativismo. Relaciones sociales que remiten al paradigma de la economía social donde la cooperación sirve como método para suplir la menor competitividad derivada de la extensión y descapitalización de los medianos y pequeños capitalistas individuales.

Por tanto, no lo consideramos como una situación de clase particular. Sino como un segmento, ya sea, de productores familiares o pequeños empresarios vitícolas

que al estar integrados en el esquema cooperativo tienen algunas características específicas, entre las que sobresale, su integración con el eslabón elaborador (Cerdá, 2018). Los productores asociados una vez que se elabora el vino en la cooperativa de la que son co- propietarios venden sus caldos a una federación de cooperativas de segundo grado (FECOVITA) para su fraccionamiento y posterior distribución.

Esquema participativo, desde lo formal, ya que generalmente la limitada intervención activa de los socios favorece que prevalezcan las decisiones de las autoridades de las cooperativas. En teoría, los productores asociados participan en la toma de decisiones respecto a la gestión y capitalización del establecimiento elaborador de primer grado. No obstante, los canales de participación abiertos y el tipo de organización alteran la correlación de fuerzas al interior de la cadena de valor, incidiendo sobre las condiciones y plazos de pago del vino elaborado en la cooperativa bajo el sistema de producción *a façon*.

La producción por cuenta de terceros es una modalidad mediante el cual los establecimientos elaboradores reciben la uva de los productores, a cambio de un cobro por los costos de elaboración y el servicio de almacenamiento. La uva es transformada en vino, quedando en propiedad de los productores a la espera de la fecha de liberación establecida por el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) y, posteriormente, de una oferta de un establecimiento fraccionador para la compra de los caldos vínicos.

A diferencia del resto de productores independientes, sujetos a las arbitrariedades de los elaboradores en cuanto a plazos de pago y montos, los integrados al sistema cooperativo cobran en 12 cuotas mensuales reajustables según la evolución del vino de traslado. Lo que le permite al productor vitícola disponer de un ingreso asegurado todos los meses, enlazando una cadena de cobros que les posibilita planificar gastos ya que tienen garantizado un ingreso mensual estable.

A su vez, la asociatividad permite alcanzar escala y, por consiguiente, determinados beneficios a los que los productores independientes individualmente no pueden acceder. Esto nos fue expuesto por un productor asociado:

... los insumos los sé sacar de la misma bodega porque siempre te los dejan un poco más barato. Como les entregan a todos los socios lo que es abono, herbicida, bueno lo que necesité lo sacás de la bodega y te lo descuentan de la cuota. (Entrevista, 15 de setiembre de 2016)

El acceso a fertilizantes y agroquímicos a menores precios garantizados por el aval de FECOVITA significa un ahorro significativo en los costos. No obstante, cabe señalar que la aceptación de socios nuevos está sujeta al aumento de la capacidad de elaboración de cada bodega (o en su defecto, a capacidad instalada ociosa) y a la aprobación en asamblea de los actuales afiliados. No es un acto de mera voluntad ingresar a una cooperativa.

3.4 Empresario vitícola especializado

Este tipo de empresario se encuentra inmerso en una lógica de relaciones de producción capitalistas, donde impera la contratación de trabajo asalariado y la

supervisión de labores es realizada por el encargado de finca. Son empresas agrícolas de tamaño mediano o grande (preferentemente, superior a las 50 hectáreas) donde el propietario está desligado completamente del trabajo manual y de supervisión, encargándose de decisiones de inversión y comercialización de los bienes de la unidad productiva. Es una burguesía agraria no integrada en términos de propiedad económica y jurídica con el eslabón industrial, pero imbuida en relaciones plenamente capitalistas.

Son proveedores de materia prima para bodegas insertas en el modelo posfordista de la calidad (Bocco, 2007). Empresas agrícolas que han implantado viñedos nuevos, variedades de uva finas trabajados conforme a las prácticas y tecnología que permiten alcanzar calidades que conciben con lo demandado por las modernas bodegas de la Primera Zona y del Valle de Uco para elaborar vinos de calidades premium y ultra-premium.

Entre sus características más relevantes figura el grado de capitalización con el que cuentan, indicativo de ello es que poseen tractores cuyos modelos no superan los 10 años de antigüedad, los barbechos de vid son adquiridos en viveros, la renovación de cepas o la compra de maquinarias lo han realizado a través de créditos (indicio de sus posibilidades de acceso a diversas fuentes de financiamiento). Pese a que reconocen que los años de crisis económica su rentabilidad es afectada, disponen de cierta holgura respecto a los restantes agentes de inserción exclusivamente vitícola. Esta diferencia nos fue expresada: "...nos podemos mover de otra manera. Pero se sintió igual porque los dueños no veían renta de todo lo que se estaba produciendo" (Entrevista, 19 de agosto de 2016).

Son empresas agrícolas que tienen asalariados a cargo, no apelan a la figura del contratista de viñedos y frutales para labores agrícolas o de supervisión y, usualmente, contratan empresas de servicios agrícolas para la realización de algunas labores culturales. A su vez, por sus magnitudes (superiores a las 50 hectáreas) suelen abastecer a más de un establecimiento elaborador, generalmente son bodegas que al comprarles buscan asegurarse una determinada calidad de la materia prima. Debido a ello obtienen mejores precios y condiciones de pago. Al respecto es oportuno exponerlo con el testimonio de uno de los empleados jerárquicos de uno de estos establecimientos:

... De 4 a 8 cuotas generalmente. Y estos años se ha incorporado una modalidad con una SGR que es una Sociedad de Garantía Recíproca y haciendo un convenio con esa SGR, un Banco y la bodega nos pagan prácticamente al contado (...) [respecto al precio] Se puede negociar. Nosotros tenemos la ventaja que manejamos volúmenes grandes de uva, eso da una posición frente a la bodega bastante importante. Por más que en años complicados la bodega dice: es \$1 y es \$1, no se puede negociar ni \$1,25, ni \$1,50, creemos que tenemos la posibilidad de sentarnos y pelear los precios con las bodegas (...) Volúmenes y calidad (Entrevista, 19 de agosto de 2016)

Respecto a volúmenes y calidad, precisamente, buscan adecuarse a las demandas de las bodegas, modelar su oferta en función de los requerimientos de las preferencias de los mercados nacionales e internacionales. El tipo de trabajo y de relación que establecen con los establecimientos industriales es apuntado en los siguientes términos:

Tenemos algo bastante personalizado, no es que vendemos a lo pavote a granel cualquier cosa, [nombre de bodega de reconocido enólogo] por ejemplo lleva siempre las mismas 100 hileras desde hace 10 años y ellos ya saben bien y yo soy amigo del enólogo, viene a la finca, almorzamos y hacemos lo que ellos nos piden y después se lo cobramos, se lo cobramos más caro (Entrevista, 18 de julio de 2016)

En el transcurso de la investigación, también, encontramos bodegas de tipo boutique que tienen viñedos propios que exceden su capacidad de elaboración y atienden a segmentos de demanda similares a los de los empresarios vitícolas especializados. En esos casos los remanentes de producción son vendidos a bodegas aledañas, que requieren una materia prima de calidad que se adecue a las características de sus gamas medias o altas de vinos.

4. Los agentes socio-económicos de la estructura social agraria

Los procesos de desarrollo del capitalismo en la vitivinicultura mendocina, han llevado a la configuración de una estructura social agraria. Aquí nos ocupamos de los agentes que tienen una inserción puramente agraria, es decir están insertos únicamente en el eslabón primario de la cadena. Se excluyeron (excepto en el caso del productor cooperativizado cuya especificidad fue expuesta) los agentes integrados verticalmente.

Aunque se cree oportuno mencionar que entre aquellos agentes socio- económicos que están integrados verticalmente encontramos distinciones. Por un lado, tenemos los que reúnen producción agraria y elaboración, por otro, aquellas firmas cuya integración es completa incorporando el fraccionamiento y, en ocasiones, la distribución. Este último es el caso del estrato de agentes líderes del complejo.

Al volver sobre la fracción exclusivamente agraria del capital vitivinícola identificamos distintos agentes socio- económicos (Cuadro 2) cuyos perfiles fueron reconstruidos a partir de cinco criterios que contribuyen a definir un lugar en las relaciones sociales y unas condiciones específicas de reproducción de esa posición social.

- El grado de capitalización, tomando al tractor como maquinaria agrícola de referencia.
- Las condiciones de reproducción de este grupo social. Las características de su ciclo de acumulación de capital y la evolución tendencial del número de integrantes.
- La fuerza de trabajo que emplean. Cantidad y tipo de relación social que rige el vínculo laboral.
- Acceso y tipo de financiamiento.
- Ingresos adicionales a los derivados de la explotación de la unidad productiva propia (sean una o varias).

Respecto a las relaciones inter- fase de estos actores agrarios, denominados productores independientes, la vinculación por modalidades próximas a la agricultura de contrato (en donde persiste la oralidad y la fidelidad en la

constitución de la relación) determina la intromisión de terceros en las prácticas intra- finca a partir de controles, supervisiones o establecimientos de condiciones mínimas de “calidad” y sanidad de la uva a producir.

Cuadro 2: Caracterización de los perfiles de cada uno de los agentes socio-económicos del eslabón primario (no integrados verticalmente)

Agente socio-económico	Grado de capitalización	Condiciones de reproducción	Mano de obra	Financiamiento	Otros ingresos
Productor familiar	Bajo. Parque de tractores de década de 1960, 1970.	Estrato en retracción. Actores emplean estrategias para reducir costos (reducción labores culturales, aplicación agroquímicos, contratación informal de mano de obra).	Familiar, ocasionalmente obreros temporarios. Los más capitalizados tienen 1 o 2 obreros o contratista.	Dificultades para acceder (carecen de garantía y/o “papeles” en regla). Adelantos de bodega, FTyC y subsidios PROVIAR.	Pluriactividad ligada al sector agrícola. Jubilaciones
Pequeño empresario vitícola	Medio (variable). La variabilidad depende de la extensión, ubicación, variedades, etc. de las propiedades (desde actores que cuentan con tractores modelo 60’ hasta otros con maquinaria de reciente adquisición). Segmento más capitalizado tiene trato ocasional con empresas de servicios agrícolas (en vendimia).	La unidad productiva (con vaivenes dependiendo de precios materia prima y el vino de traslado) genera utilidades para mantenerse en la actividad (mayoría reproducción simple de su capital, minoría y/o circunstancialmente reproducción ampliada). Malestar por diferencias entre expectativas previas de rentabilidad y realidad fáctica.	Contratista u obreros asalariados (hasta 6 o 7). El propietario supervisa labores y en algunos casos se involucra en tareas agrícolas.	Adelantos de bodega y FTyC mayormente.	Relacionados a actividades en relación de dependencia, profesionales autónomos o PyMes. Algunos se encuentran jubilados (adquirieron la propiedad cuando estaban en actividad).
Empresa vitícola especializada	Alto. Parque de tractores no supera 10 años de antigüedad. Es variable pero incluso algunos llegan a tener pre- podadora y cosechadora propia. Existe trato con empresas de servicios agrícolas (proveen mano de obra	Aunque con altibajos, ciclo de acumulación exitoso. Buscan expandirse hacia territorios de altura. En términos cuantitativos es un estrato reducido. Barreras de entrada altas.	Mano de obra asalariada. Propietario desligado del trabajo manual y de supervisión. Generalmente se encarga de decisiones ligadas a la gestión, inversión y comercialización.	Amplio acceso a instrumentos financieros	Profesionales muy exitosos. Empresarios prósperos en otros sectores de actividad.

temporaria para tareas estacionales).

Fuente: Elaboración propia en base a fuentes primarias y secundarias (diarios y revistas especializadas) (2018)

Aquí hay que recordar que en el seno de los productores familiares y del pequeño empresario vitícola encontramos el segmento de agentes cooperativizados. Así, podemos distinguir entre productores familiares integrados en cooperativas de primer grado y productores familiares independientes (no integrados), como también, de pequeños empresarios vitícolas integrados en cooperativas de primer grado y pequeños empresarios vitícolas no integrados. El asociativismo permite lograr algunos beneficios en relación a los segmentos no integrados en virtud de la integración y la escala obtenida. No obstante, las diferencias entre los agentes socio- económicos no se agota aquí, sino que también dependen de otros factores entre los que se destaca el territorio (u oasis vitivinícola) de pertenencia.

5. Reflexiones finales

Frente a las preguntas inicialmente esgrimidas sobre la estructura social de la viticultura mendocina reconocemos tres tipos de agentes socio- económicos dentro de la fracción agraria de la burguesía vitivinícola.

En primer lugar, el productor familiar o viñatero que transita fenómenos de subacumulación y semi- proletarización³, siendo un agente social cuyo peso tiende a disminuir a medida que se desarrollan las relaciones capitalistas en la vitivinicultura mendocina. No obstante, su existencia, es funcional a este tipo de relaciones sociales ya que, dadas sus precarias condiciones de subsistencia, se ve obligado a proveer parte de la fuerza de trabajo estacional que demandan el resto de los agentes propietarios en períodos como la vendimia.

Por su parte, el pequeño empresario vitícola reúne cualidades de rentista y pequeño burgués propietario sin desligarse de la posesión, es decir del dominio intelectual del proceso de trabajo. Lo anterior conlleva que, el propietario en persona, realice labores de supervisión e intervenga en las tareas productivas. Participación que supone un ahorro en los costos de la fuerza de trabajo y un aumento de los excedentes apropiados, que muchas veces terminan viabilizando la prosecución de las trayectorias agropecuarias de esta clase de agentes socio- económicos.

En cuanto al empresario vitícola especializado, tanto su origen como sus prácticas nos remiten al modelo de la vitivinicultura posfordista, replicando el dinamismo (reflejado en su nivel de capitalización) que la misma muestra tras el proceso de modernización o reconversión vitivinícola. Es un subgrupo reducido en número, con explotaciones de mayores dimensiones en términos comparativos, que resultó favorecido por las reglas de acceso a la tierra y el agua establecidas en el piedemonte mendocino en las últimas décadas. Aquí imperan, completamente, relaciones de producción capitalistas y el trabajo asalariado (incluso para las

³ Lo cual remite a una pequeña burguesía descapitalizada y explotada (Mollard, 1981).

tareas de supervisión y administración). Por lo que podemos decir que son empresas plenamente capitalistas que intervienen en la viticultura mendocina.

La coexistencia de diferentes modelos de producción y consumo en la vitivinicultura de la posconvertibilidad, supone agentes sociales más emparentados con las lógicas de la cantidad y el fordismo, mientras otros detentan una mayor proximidad con el paradigma diferenciador de la calidad y el posfordismo. En fin, agentes que tienen afinidades con determinados mercados, entendidos como construcciones sociales, y entramados *input- output*.

De modo que el dinamismo y crecimiento de determinadas formas de producción y consumo conllevan la prosperidad y auge de la reproducción social de determinadas posiciones y agentes sociales; mientras otras se reducen cuantitativamente y sufren el deterioro del status económico logrado en periodos y modelos productivos anteriores.

6. Referencias bibliográficas

APARICIO, S. y GRAS, C. (1999). "Las tipologías como construcciones metodológicas". En Giarraca, N. (coord.). Estudios rurales. Teorías, problemas y estrategias metodológicas. Buenos Aires: La Colmena.

ALTSCHULER, B. (2012). "Fronteras sociales y asimetrías en la vitivinicultura mendocina actual". En Cuadernos de Desarrollo Rural 9 (68), 151- 175.

BASUALDO, E. (2010). Estudios de Historia económica argentina. Buenos Aires: Siglo XXI.

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

BRIGNARDELLO, M. (2017). "¿Cómo entender la organización de la producción en el agro en la actualidad? Vinculación agroindustrial y producción de calidad en la vitivinicultura de Mendoza". En Mundo Agrario 18 (37), 42- 57.

CERDÁ, J. (2018). "Desarrollo del cooperativismo vitivinícola en la provincia de Mendoza". En RIVAR 5 (13), 34- 54.

CUEVA VALDÉS, P. (2019). "De la clase social a la estructura de unidades domésticas en el agro. El continuo campesino- proletario y una propuesta para su análisis". En: Mundo Agrario 20 (44), e118.

DUEK, C. (2005). Clases sociales. Teoría marxista y teorías funcionalistas. Buenos Aires: Libronauta.

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

GAGO, A. (2002). "La acumulación neoliberal en la agroindustria vitivinícola". En: VII Seminario Internacional de la red iberoamericana de investigadores sobre globalización y territorio. Universidad de Camagüey. Cuba.

- GLASSER, B. y STRAUSS, A. (1967). *The Discovery the grounded theory*. Chicago: Aldine.
- GRAS, C. y HERNÁNDEZ, V. (2008). "Modelo productivo y actores sociales en el agro argentino". En: *Revista Mexicana de Sociología* (2), 227-259.
- HOLLARD, M. (1996). "Las formas de la competencia". En: Boyer, R. e Saillard, Y. (eds.). *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos. Volumen I*. Buenos Aires: CBC- UBA.
- KAUTSKY, K. (1974). *La cuestión agraria*. Barcelona: Laia.
- MARX, K. (1959). *El Capital*, trad. de Wenceslao Roces. México DF: Fondo de Cultura Económica.
- MOLLARD, A. (1981). "La explotación del trabajo campesino". En: *Agricultura y Sociedad* (20), 51- 63.
- MORENO, M. (2020). "Las relaciones sociales en el sector agropecuario pampeano argentino: análisis de los diferentes tipos de sujetos agrarios a partir de los modos en que construyen sus vínculos en la producción". En: *Cuadernos de Geografía* 29 (2), 392-411.
- LENIN, V. (1972). *El desarrollo del capitalismo en Rusia*. Santiago de Chile: Quimantu.
- POULANTZAS, N. (1976). *Las clases sociales en el capitalismo actual*. México DF: Siglo XXI.
- ROFMAN, A. (1999). "Economías regionales. Modernización productiva y exclusión social en las economías regionales". En: *Realidad Económica* (162), 107- 136.
- ROSATI, G. y CHAZARRETA, A. (2020). "Tipos de estructuras sociales agrarias en la formación social argentina. Un análisis a nivel departamental: 2001- 2002". En: *Mundo Agrario* 21 (48), e153.
- SARTELLI, E. (2020). "Burguesía agraria terrateniente". En Salomón, A. y Muzlera, J. (eds.). *Diccionario del agro iberoamericano*. Buenos Aires: Teseo Press.
- SAUTU, R. et al. (2005). *Manual de metodología. Construcción del marco teórico, formulación de los objetivos y elección de la metodología*. Buenos Aires: CLACSO.
- URCOLA, M. (2013). "Estrategias socio- productivas y agricultura familiar: las nuevas tecnologías y sus implicancias en las relaciones familiares y productivas en una localidad del sur santafesino". En: *Mundo Agrario* 13 (26)
- WRIGHT, E. O. (1983). *Clase, crisis y Estado*. Madrid: Siglo XXI.

Fuentes

- Bases de datos e informes del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV)
- Entrevistas semi- estructuradas con informantes claves.
- Revista Entorno Económico de Cuyo.
- Suplemento Economía. Diario Los Andes.

7. Abreviaturas, acrónimos y siglas

BUCI: Banco Unión Comercial e Industrial.

FECOVITA: Federación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas.

FTyC: Fondo para la Transformación y el Crecimiento.

INTA: Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.

INV: Instituto Nacional de Vitivinicultura.

PROVIAR: Programa de Apoyo a Pequeños Productores Vitivinícolas en Argentina.

SGR: Sociedad de Garantía Recíproca.



Este trabajo está bajo una Licencia Creative Commons
Atribución-NoComercial-CompartirIgual 2.5 Argentina (CC BY-NC-SA 2.5)



CIENCIA Y TÉCNICA
SECRETARÍA DE CIENCIA,
TÉCNICA Y POSGRADO

IMESC
INSTITUTO MULTIDISCIPLINARIO DE
ESTUDIOS SOCIALES CONTEMPORÁNEOS
FFYL | IDEHESI - CONICET

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