# Reestructuración vitivinícola, mercados de trabajo y trabajadores inmigrantes

## Reestructuración vitivinícola, mercados de trabajo y trabajadores inmigrantes

Martha Judith Sánchez Gómez Francisco Torres Pérez Inmaculada Serra Yoldi María Elena Gadea Montesinos

(Coordinadores)







Universidad Nacional Autónoma de México
Instituto de Investigaciones Sociales
El Colegio de la Frontera Norte
Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología
(Conacyt)
México, 2019

Nombres: Sánchez, Martha Judith, editor. | Torres Pérez, Francisco, editor. | Serra Yoldi, Inmaculada, editor. | Gadea Montesinos, María Elena, editor.

Título: Reestructuración vitivinícola, mercados de trabajo y trabajadores inmigrantes / Martha Judith Sánchez Gómez, Francisco Torres Pérez, Inmaculada Serra Yoldi, María Elena Gadea Montesinos (Coordinadores).

Descripción: Primera edición. | México: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Sociales, 2019. | Al pie de la portada: Colegio de la Frontera Norte. Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt).

Identificadores: LIBRUNAM 2035915 | ISBN 978-607-30-1639-1

ISBN 978-607-479-324-6

Temas: Viticultura - España. | Vinicultura - España. | Viñadores - Oferta y demanda - España. | Viñadores - España - Condiciones sociales. | Trabajadores agrícolas migratorios - España.

Clasificación: LCC HD9385.S72.R44 2019 | DDC 334.6834809467—dc23

Este libro fue sometido a un proceso de dictaminación por académicos externos al Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México, de acuerdo con las normas establecidas por el Consejo Editorial de las Colecciones del Instituto.

Los derechos exclusivos de la edición quedan reservados para todos los países de habla hispana. Queda prohibida la reproducción parcial o total, por cualquier medio, sin el consentimiento por escrito del legítimo titular de los derechos.

Este libro se publica con el apoyo del Proyecto Ciencia Básica Conacyt 182648: La expansión de las zonas vitivinícolas y el trabajo migrante. Estudio comparativo en tres países: Estados Unidos, España y Portugal, coordinado por Martha Judith Sánchez y administrado por el Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM.

Primera edición: 2019

Coordinación editorial: Virginia Careaga Covarrubias Cuidado de la edición: Lili Buj

Diseño de portada y tratamiento de imágenes: Cynthia Trigos Susán

D.R. © 2019, Universidad Nacional Autónoma de México Instituto de Investigaciones Sociales Ciudad Universitaria, 04510, Coyoacán, Ciudad de México

D.R. © 2018, EL COLEGIO DE LA FRONTERA NORTE (Colef) Carretera Escénica Tijuana - Ensenada, km 18.5, San Antonio del Mar, 22560, Tijuana, Baja California, México.

Impreso y hecho en México

ISBN: 978-607-30-1639-1 (Universidad Nacional Autónoma de México)

ISBN: 978-607-479-324-6 (El Colegio de la Frontera Norte)

# Índice

Introducción. Los procesos de transformación vitivinicola:
una propuesta de análisis
Martha Judith Sánchez Gómez, Francisco Torres Pérez,
Inmaculada Serra Yoldi
Primer apartado
<b>1</b>
Las zonas vitivinícolas españolas en el marco
de la agricultura del sur de Europa
Capítulo 1
•
Política agrícola común y desarrollo rural en el sur de Europa:
el caso de las regiones vitícolas
Eladio Arnalte Alegre y Dionisio Ortiz Miranda
Capítulo 2
Los patrones de transformación de la agricultura familiar en España:
el caso de las explotaciones vitícolas
Olga M. Moreno Pérez
Capítulo 3
El sector vitivinícola español en el contexto de la globalización
del vino desde 1960
Francisco J. Medina-Albaladejo y José Miguel Martínez-Carrión 89

## Segundo apartado El nuevo dinamismo del Viejo Mundo del vino: el caso español

Capítulo 4	
Tradición e innovación en la Ribera del Duero.	
El paisaje geográfico de la vid y el vino	
Julio Fernández Portela12	25
Capítulo 5	
Del predominio del cereal a la expansión del viñedo: evolución e	
importancia del sector vitivinícola en la DO Ribero del Duero (España)	
Martha Judith Sánchez Gómez e Inmaculada Serra Yoldi	45
	1)
Capítulo 6	
Reestructuración vitivinícola, cambios en la organización	
del trabajo y mano de obra inmigrante en Utiel-Requena (España)	
María Elena Gadea Montesinos y Francisco J. Torres Pérez 17	79
Tercer apartado	
· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	
El Nuevo Mundo del vino y sus tendencias	
Capítulo 7	
Las transformaciones en la viticultura en el condado de	
Napa, California y su impacto en el mercado de trabajo agrícola	
Martha Judith Sánchez Gómez	09
Capítulo 8	
Relaciones sociales de "calidad" en la producción	
y el trabajo de la vitivinicultura de Cuyo, Argentina	, -
Germán Quaranta y María Brignardello24	49
Datos de los autores	72

### Introducción. Los procesos de transformación vitivinícola: una propuesta de análisis

Martha Judith Sánchez Gómez Francisco Torres Pérez, Inmaculada Serra Yoldi

Un fenómeno de gran interés desde los inicios de este siglo ha sido el aumento espectacular de las zonas vitivinícolas y de la producción del vino; vinos y zonas que se diferencian, promocionan y buscan un nicho en el mercado global. Este fenómeno es el objeto del proyecto Conacyt1 "La expansión de zonas vitivinícolas y el trabajo inmigrante. Estudio comparativo en dos países: Estados Unidos y España" en el que hemos participado varios de los académicos que escribimos en este libro. Uno de los retos de este proyecto ha sido dotarnos de un marco teórico general que explicara los cambios y transformaciones en las diferentes zonas vitivinícolas, tanto del Viejo como del Nuevo Mundo del vino. Este fue también uno de los objetivos del Seminario Internacional "El trabajo inmigrante y las transformaciones en las zonas vitivinícolas: una mirada transatlántica", organizado por el Proyecto Conacyt y con el apoyo del Departamento de Sociología y Antropología Social y de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Valencia, realizado el 7 y 8 de julio de 2016 que reunió a los autores y autoras de este volumen y otros especialistas en estos temas.

En nuestras discusiones e intercambios académicos se fue diseñando un marco teórico que, a modo de hilo conductor, nos permitía superar los estudios de caso y realizar un análisis y una aportación más general. Este hilo conductor se basaba en la consideración de la importancia que la globalización

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Proyecto de grupo Ciencia Básica SEP-Conacyt, núm. 182648.

ha tenido y tiene en los cambios y transformaciones que se han producido en el mundo del vino tanto en los países del Viejo Mundo como en los del Nuevo Mundo.² Globalización entendida como una mayor integración internacional y con procesos comunes que "también conducen a manifestaciones diversas, a diferentes escalas espaciales y en diferentes lugares" (Banks y Overton, 2010 retomando a Barton y Murray, 2009). Como subraya la literatura científica con el término de glocalización (Robertson, 1995; Barañano, 2005), las tendencias globales se conforman de modo diferenciado según los grandes contextos regionales y locales. Así, las transformaciones globales del mercado del vino como la liberalización, la mundialización, la creciente competencia, etc., adoptan formas específicas en las zonas vitivinícolas de diferentes países en función de su interacción con factores institucionales, estructurales y sociales, propios de los distintos Estados y regiones del mundo.

Entre los factores institucionales cabría señalar, por ejemplo, los modelos de política agraria, las diferentes estrategias de calidad adoptadas o las distintas normativas de extranjería que regulan la mano de obra. En el Viejo Mundo destaca un modelo agrario "[...] basado en la regulación de la producción y los mercados y la protección de la autenticidad del vino —con el origen como criterio de calidad [...]" (Castillo y Compés, 2014: 307), concretado en la Política Agraria Común (PAC) de la Unión Europea, con importancia decisiva en la reestructuración de las zonas vitivinícolas —como muestran los capítulos dedicados a las denominaciones de origen (DO) Ribera de Duero y Utiel-Requena en España—. En contraste, el modelo agrario del Nuevo Mundo está fundamentado en una política liberal "dirigida a facilitar la adaptación del sector en un escenario de competencia, liberalización de la oferta, el comercio y los flujos de capital internacionales" (Castillo y Compés, 2014: 307) como es el caso de Napa (California), desde los primeros años del siglo xx y de Cuyo

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> La dicotomía entre los países del Viejo y del Nuevo Mundo se basa en un conjunto de diferencias en cuanto a las formas de producción del vino. Los del Viejo Mundo se localizan en gran parte de la Europa occidental y del sur y los del Nuevo Mundo incluyen a América del Norte, Sudáfrica, Chile, Australia, Argentina y Nueva Zelanda. Se ha tendido a dicotomizar las diferencias en estos países en término como: artesanal/industrial, clima frío/clima cálido, conservadurismo/experimentación, designación de origen/especificación varietal y regulación/no regulación, aspecto cuestionado por otros autores.

(Argentina), desde los años noventa del siglo pasado (zonas vitivinícolas abordadas en este volumen). Igualmente, existen diferencias en las distintas estrategias de calidad que, en la Unión Europea, pasan por las denominaciones de origen y en el Nuevo Mundo por la variedad de la uva utilizada y el prestigio de la bodega.

Entre los factores estructurales podemos destacar la estructura de la propiedad, la mayor o menor integración de la cadena productiva, y por tanto la posición relativa de los diferentes actores (viticultores, bodegas, empresas comercializadoras y distribuidoras). Uno de los factores estructurales muy relevantes en la agricultura de la Europa mediterránea, que ejemplificamos en el caso español, es el carácter mayoritariamente familiar, así como en el resto del mundo (Graeub *et al.*, 2016). Ahora bien, una tendencia creciente, con distintos ritmos, es la presencia cada vez más relevante, junto a las pequeñas y medianas propiedades, de grandes explotaciones que adoptan la forma de empresas mercantiles que integran la cadena de valor (con mayor presencia en las zonas vitivinícolas del Nuevo Mundo, como Napa y Cuyo y una menor incidencia todavía en las zonas vitivinícolas tradicionales europeas, como Ribera de Duero y Utiel-Requena).

Además de los factores institucionales y estructurales que se han producido en el mundo del vino, cabría subrayar la importancia de los factores sociales, entre los que destacamos los cambios producidos en las sociedades. Así, por ejemplo, la elevación del nivel educativo, las mayores expectativas laborales de los jóvenes y las mejores condiciones laborales en otros sectores productivos han ocasionado un abandono de las tareas agrícolas por la población local, generando un grave déficit estructural de mano de obra. Este proceso se inició en Napa, y en general en la agricultura californiana, desde las primeras décadas del siglo xx y ha sido mucho más tardío en las zonas vitivinícolas europeas. El déficit estructural de mano de obra se cubre con mano de obra inmigrante internacional, lo que nos conecta con los factores institucionales, y en particular con las leyes y gestión de las trabajadoras y trabajadores extranjeros. Así, en las últimas décadas, las políticas de gestión de esta mano de obra muestran sus diferencias entre, por ejemplo, Napa y las DO de Ribera de Duero o Utiel-Requena.

En la primera, se ha pasado de una sobreoferta y elevada rotación de trabajadores a una escasez relativa de éstos, con menor rotación, como consecuencia, entre otros factores, de los cambios en la política migratoria y la creciente inseguridad del cruce de la frontera. En el caso europeo, después de una primera etapa de irregularidad se generalizaron, con el cambio de siglo, los programas de contratación en origen y, en la actualidad, hay diversidad de fórmulas de reclutamiento y contratación.

Diferentes aspectos de estos procesos son abordados en los distintos capítulos de este libro, analizándolos tanto en los países del Viejo Mundo, en el caso de España, como en los que conforman el Nuevo Mundo, incluyendo a Estados Unidos y Argentina.<sup>3</sup>

Históricamente el vino que se consumía en los países era producido por firmas nacionales, con excepción de Francia e Italia que consumían principalmente sus vinos, pero también exportaban una cantidad sustancial a otros países europeos. Esta tendencia ha cambiado en las últimas décadas (Thornton, 2013).

La transformación de la producción y el consumo del vino de una industria local a otra global se puede observar en los siguientes indicadores: 1) el incremento de 15% en 1980, a 32% en 2009 de los vinos del mundo que se producen en un país y que se exportan y venden en otros países; 2) la emergencia de un "estilo" de vino internacional<sup>4</sup> orientado a la satisfacción de las

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Hay autores como Banks y Overton (2010) que señalan que esta distinción dicotómica es insuficiente, y que hay que examinar más detalladamente los nuevos patrones y localizaciones de la producción del vino que están empezando a tener un impacto mayor y están modelando una nueva geografía global de múltiples mundos del vino. En lugar de dicotomías se tiene algo mucho más complejo, dinámico e interesante: "múltiples mundos del vino en donde nuevas regiones productoras de vino y mercados se están desarrollando; donde las preferencias de los consumidores se están transformando rápidamente; en donde las inversiones, las ideas y la gente se mueven entre regiones y empresas; y en donde, con el tiempo, nuevos estilos de vino emergerán" (traducción propia, Banks y Overton, 2010: 16). Para los propósitos de este libro la distinción de Viejo y Nuevo Mundos nos parece adecuada, teniendo en mente que varias de las características de esas distinciones son indicativas y en transformación.

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> Anteriormente los vinos reflejaban una serie de características de las regiones y países tales como las diferencias en el medioambiente natural, la variedad de uva, la tecnología en la elaboración del vino y las formas tradicionales de la viticultura. Se han perdido esos rasgos distintivos en favor de un estilo uniforme del vino que no cuenta con la identidad regional y que puede ser de cualquier parte del mundo, entre otras cosas por la difusión de las técnicas de cultivo, de elaboración y de la tecnolo-

#### Introducción

preferencias de los consumidores; 3) la creciente influencia de los consultores internacionales de elaboración del vino,<sup>5</sup> la tecnología que se utiliza y la inversión extranjera directa en viñedos y bodegas nacionales<sup>6</sup> que ha llevado a que, en la actualidad, los principales países productores de vino tengan en su territorio varias empresas multinacionales, y 4) la entrada de nuevos proveedores en el mercado de exportación: se ha pasado de 3% a finales de 1980 en el volumen de la exportación del vino de países no europeos a 37% en 2009, entre los que predominan Australia, Nueva Zelanda, Chile, Argentina, Sudáfrica y Estados Unidos (Thornton, 2013).

La globalización de la industria del vino se ha visto fortalecida tanto por la creciente negociación realizada por varios países de acuerdos de libre comercio y reducción de aranceles y otras barreras comerciales que han permitido a empresas extranjeras competir con las nacionales y tener una creciente presencia en los mercados, como por las iniciativas de las industrias locales que se han planteado una mayor exportación de sus vinos al mercado global. Asimismo, son importantes la presencia de nuevos proveedores en el mercado de exportación, el cambio en el consumo del vino que ha abierto nuevos mercados<sup>7</sup> y los avances en el transporte y en la tecnología de la información (Thornton, 2013; Anderson, 2001).

gía utilizada. Ello ha llevado a la tendencia creciente de que empresas de vino localizadas en un país inviertan en otros países. Las inversiones en bodegas y viñedos toman diferentes formas: unión, adquisición o establecimiento de nuevas empresas de vino. Un ejemplo del primer caso es la bodega Opus One, localizada en el valle de Napa, California, iniciada por Robert Mondavi y como copropietario con la bodega francesa Château Mouton Rothschild que se unieron para producir un vino de lujo con las uvas y el conocimiento de los americanos y los franceses (Thornton, 2013).

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> Thornton (2013) menciona que Michel Roland de Francia, Alberto Antonini de Italia y Paul Hobbs de Estados Unidos son consultores de alrededor de cien bodegas en el mundo. El primero con cientos de clientes en trece países, el segundo con más de treinta proyectos en distintos países y el tercero nombrado por Forbes como el *Steve Jobs of Wine* y dos veces por Robert Parker como "Wine Personality of the Year" asesora en diferentes partes del mundo.

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> Véase el ejemplo del grupo Diageo, compañía multinacional de bebidas alcohólicas con sede en Londres.

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> Hay un decremento en el consumo de vino per cápita en los países tradicionalmente consumidores como son Italia, Francia, España y Argentina y un incremento en aquellos que no lo eran. Los principales son América del Norte, en el norte de Europa, en Asia y Rusia. Estos últimos países tienen una capacidad limitada de producción, lo que abre oportunidades a nuevos mercados (Thornton, 2013).

Durante siglos el vino era principalmente un producto europeo y aún lo sigue siendo, aunque su presencia se ha visto debilitada principalmente en los mercados internacionales. Más de 75% del volumen de la producción, el consumo y el comercio sigue involucrando a Europa, sin embargo, ese dominio ha empezado a debilitarse, particularmente en los mercados internacionales. California y otros seis países del hemisferio sur incrementaron en diez puntos porcentuales el monto de sus exportaciones mundiales de vino de 1987 a 1997 (Anderson, 2001).

De 1996 a 1997, la producción mundial de vino se redujo en 0.8% al año y, sin embargo, el comercio mundial de vino aumentó en volumen 4.1% y en valor 6.5%. Aun cuando el volumen per cápita del consumo mundial del vino ha decrecido, ha ganado terreno en la comercialización internacional. Gran parte de lo que se comercializa es el vino embotellado de calidad y han disminuido las ventas del vino común (Anderson, 2001).

El mercado global del vino está compuesto por los países productores (alrededor de 63) y los consumidores (213 países). La producción y el consumo del vino se concentran en algunos: para 2009, los diez principales productores de vino son: Italia con 18.5% del total del volumen de producción mundial; Francia 16.8%; España 12%; Estados Unidos 9.9%; Argentina 4.5%; Australia 4.4%; Sudáfrica 3.9%; Chile 3.7%; China 3.6%, y Alemania 3.5%. Estos países representan 80.8% del volumen de los productores, 86% del volumen de las exportaciones y 84% del valor de las exportaciones mundiales del vino. De esos países, los principales exportadores son: Italia, España, Francia, Australia, Chile, Sudáfrica, Estados Unidos, Alemania y Argentina.

En cuanto a los consumidores, los principales países son: Estados Unidos, con 11.6% del volumen de consumo mundial; Italia, 11.1%; Francia, 10.4%; Alemania, 9.2%; Reino Unido, 5.8%; China, 4.8%; Rusia, 4.7%; España, 4.4%; Argentina, 4.4%; Bélgica y Luxemburgo, 2.2%. Esos países representan 69% del volumen del consumo de vino en el mundo (Thornton, 2013).

Este libro se estructura en tres grandes bloques. El primero dedicado a analizar el contexto estructural y político en el que se enmarcan las tendencias del sector vitivinícola español en la sociedad globalizada, singularmente la PAC, las transformaciones de la agricultura familiar y el análisis del desarrollo del

sector vitivinícola español en el mercado internacional. En el segundo bloque se presentan dos zonas vitivinícolas del Viejo Mundo, concretamente de España, con rasgos comunes y diferencias significativas. Por un lado, Ribera de Duero ubicada en la Comunidad Autónoma de Castilla y León, una zona consolidada en el mercado mundial del vino y Utiel-Requena en la Comunidad Valenciana, que se está posicionando como zona emergente en ese mismo mercado. El tercer bloque, el Nuevo Mundo del vino y sus tendencias, presenta dos casos: el condado de Napa en California, una de las zonas más emblemáticas en el nivel internacional y la región de Cuyo, en Argentina, donde se utiliza como eje de análisis las exigencias de "calidad".

En el primer bloque Las zonas vitivinícolas españolas en el marco de la agricultura del sur de Europa se analizan las características propias de esta agricultura o mediterránea, con claras diferencias respecto de la agricultura centroeuropea (Granberg et al., 2001). El capítulo "Política agrícola común y desarrollo rural en el sur de Europa: el caso de las regiones vitícolas", de Eladio Arnalte y Dionisio Ortiz, estudia y analiza, en primer lugar, la importancia que la PAC ha tenido y tiene en las transformaciones del sector agrícola en general y especialmente en el vitivinícola de la Europa mediterránea. Entre los factores institucionales que conforman la particular adaptación de las zonas vitivinícolas españolas a la globalización del mercado cabría destacar la PAC, decisiva para la evolución de la agricultura española en los últimos treinta años y la normativa de extranjería, que regula la mano de obra inmigrante. Cuando España se incorporó a la entonces Comunidad Económica Europea, en 1985, la orientación de la PAC surgida en los años sesenta, y que mediante diversos mecanismos suponía un precio garantizado, estaba ya muy cuestionada. Los autores abordan el doble giro que la política agraria de la UE conoce en los años siguientes (Comisión Europea, 1985). Por un lado, con la reforma de la PAC en 1992 se sustituye la protección a través del precio por la protección a través de las ayudas directas, por hectárea o cabeza de ganado. Por otro lado, se establece y se desarrolla una política europea de desarrollo rural, conocida como el segundo pilar de la PAC (Comisión Europea, 1997), con los objetivos de mantener el tejido social en las zonas rurales, su entorno medioambiental y un modelo donde la unidad básica continúe siendo la explotación agrícola familiar. Los autores presentan, también, las diferentes medidas de este segundo pilar y su evolución marcada, entre otros aspectos, por la ampliación de la Unión Europea a la Europa del Este. En la actualidad, la política agraria europea se divide entre las ayudas directas, muy criticadas por su desigual distribución, y las diversas medidas, agrarias y no agrarias, de desarrollo rural y territorial, como los programas de la Iniciativa Comunitaria Leader.

Además de la PAC, el capítulo reflexiona sobre los rasgos estructurales básicos y las dinámicas recientes de las agriculturas del sur de Europa, región en donde se localiza la mayor parte de la producción vitivinícola: agricultura mediterránea que junto con España incluye a Portugal, Italia y Grecia y que presenta unas características diferenciales respecto del resto del continente europeo. En esta agricultura, por ejemplo, predomina la pequeña explotación, frente a una dimensión media-grande que caracteriza a la agricultura centroeuropea, con titulares más envejecidos y de los que sólo una cuarta parte tienen una dedicación a tiempo completo. Las agriculturas mediterráneas conocen un avance más lento del proceso de "modernización productivista", donde uno de sus rasgos es la concentración en menor número de explotaciones y más grandes. Los autores discuten la atribución de esta diferencia a una mayor rigidez de las estructuras agrícolas mediterráneas y destacan cómo la escasa difusión del arrendamiento, las cesiones informales de tierras entre miembros de la familia, la externalización de tareas y el recurso a agricultores profesionales, se conforman como "vías más heterodoxas de organización y modernización de la producción agrícola", adaptadas a contextos de minifundio. En todo caso, un rasgo compartido con la agricultura centroeuropea es la creciente asalarización de la agricultura mediterránea, muy notable en el caso de España (en 2103, el empleo asalariado representaba 56.4% del empleo agrícola total en España, el mayor porcentaje de los países analizados).

Para finalizar el capítulo, los autores efectúan una revisión de los principales instrumentos utilizados por la PAC en el sector vitivinícola, deteniéndose, en particular, en el análisis de sus efectos en dos regiones vitícolas españolas bien diferenciadas entre sí (Rioja y Castilla-La Mancha). La regulación común de las viticulturas europeas que introduce la PAC desde los años setenta se plasma en una

Organización Común de Mercado (OCM) específica para el sector que se ha ido reformando desde entonces. La última reforma sustancial de la OCM vitiviníco-la fue la aprobada en 2008 que, en sus aspectos esenciales, continúa vigente; tenía como finalidad aumentar la competitividad de los productores vitivinícolas de la UE y de sus explotaciones. Sin embargo, su aplicación, sobre todo en el sur de Europa, no está exenta de controversias y tiene además lecturas diferenciadas en los distintos territorios. Esta reforma implica en buena parte de los casos un incremento de rendimientos (dentro, pues, de la más pura lógica "productivista"), aunque también se asocia con la calidad (al menos con una reconversión hacia variedades más aceptadas en los mercados). Además, esta orientación no deja de tener impactos medioambientales negativos, en particular cuando se asocia con la puesta en riego, práctica generalizada en España, cuestionando por tanto la sostenibilidad ambiental proclamada repetidamente como una de las premisas de cualquier intervención de la política comunitaria.

Los autores analizan más detalladamente la situación en España donde la reestructuración ha ido acompañada, en la mayoría de los casos, de dos medidas: la puesta en riego del viñedo y el arranque subvencionado del mismo. Para ejemplificar, estudian dos regiones, como hemos indicado, Rioja y Castilla-La Mancha en donde esta reforma ha dado resultados bien diferenciados en cada una. En las investigaciones sobre la viticultura en Castilla-La Mancha también se destaca la intensidad de aplicación de otra medida de la política común, el arranque subvencionado del viñedo. Aparte de los efectos del arranque sobre el equilibrio de los mercados del vino, los análisis subrayan el manifiesto impacto ambiental de esa medida, al ser el viñedo de secano la única cubierta vegetal posible en muchas de esas zonas. Su desaparición agrava, por tanto, los problemas de erosión y también favorece el despoblamiento de esos territorios (Olmeda et al., 2014). El análisis concluye que esas líneas de política comunitaria no pueden asociarse de forma unívoca a uno de los dos paradigmas ("productivista" y "multifuncional") entre los que se debate la orientación de las agriculturas europeas.

Las estrategias de integración productiva, distinción y valorización del producto, necesarias para la competitividad en el mercado del vino, requieren

de una mano de obra barata, flexible y disponible. Así, las zonas vitivinícolas españolas se suman al "modelo californiano" que, desde mediados de los años ochenta, empieza a aplicarse en la agricultura mediterránea más competitiva (Berlan, 1987). Este tipo de mano de obra se convierte en una necesidad estructural (Berlan, 2008) y, dados los cambios sociales que se han producido en España, se ha cubierto con mano de obra inmigrante. Por tanto, otro factor institucional muy relevante es la normativa de extranjería, las modalidades de permisos de residencia y trabajo y su contribución (mediante, por ejemplo, la limitación del sector productivo en los permisos iniciales) a la conformación de una estructura productiva etnosegmentada en general en la sociedad española (Cachón, 2009; Torres, 2011) y, en particular, en la agricultura (Pedreño y Riquelme, 2007).

Otro de los factores estructurales relevantes (Graeub et al., 2016) es el carácter ampliamente mayoritario de la agricultura familiar que, en España como en otros países desarrollados, ha conocido importantes transformaciones (Brookfield y Parsons, 2007). Olga M. Moreno, autora del capítulo "Los patrones de transformación de la agricultura familiar en España: el caso de las explotaciones vitícolas", aborda de manera crítica los diferentes rasgos que la literatura especializada ha utilizado para caracterizar la agricultura familiar (tamaño de la explotación, titularidad, capital familiar, trabajo no remunerado, etc.) y destaca dos aspectos para su análisis: su versatilidad para adaptarse a los cambios y su alto grado de permeabilidad frente a las relaciones "capitalistas" de producción. Sobre esta base, selecciona tres variables centrales (titularidad de la explotación, gestión y trabajo) para analizar el carácter familiar de la agricultura española en general y, de forma más específica, de las explotaciones vitícolas, objeto de estudio de este volumen. De acuerdo con el censo agrario más reciente, la agricultura española mantiene un hegemónico carácter familiar con 94% de las explotaciones con titularidad de persona física y en 96.4% gestionadas por el titular o un miembro de su familia. Por su parte, se ha ido reduciendo el trabajo familiar y aumentando el recurso al trabajo asalariado, que ha pasado de 21% del total en 1987, a 41% en 2016.

#### Introducción

Las explotaciones agrarias que pertenecen a la OTE Viticultura<sup>8</sup> ratifican este diagnóstico general al tiempo que presentan algunas diferencias significativas. Las explotaciones vitícolas españolas se caracterizan por el amplio predominio de las unidades de dimensión más pequeña, con 96% cuyo titular es una persona física, con una tendencia a la reducción del número de explotaciones, que afecta a las de dimensión pequeña y mediana, mientras que la importancia de las explotaciones de mayor tamaño va en aumento, tanto en términos de volumen de negocio como de base territorial. Es decir, el tramo superior de las explotaciones vitícolas muestra el proceso de concentración productiva de la viticultura en España, como ocurre para otros sectores agrícolas (Arnalte et al., 2013). Al mismo tiempo que estos rasgos son comunes con la agricultura española, las explotaciones vitícolas muestran otros que las diferencian. En el sector vitícola están algo más presentes las sociedades mercantiles y la gestión asalariada, aunque supone un modesto 7%, representa el doble del 3.5% del conjunto de la agricultura. Además y no menos importante, el volumen de trabajo familiar es sensiblemente inferior a la media española dada la relevancia que tiene la agricultura a tiempo parcial; por lo tanto, la necesidad de mano de obra asalariada es mayor que la media de la agricultura (en particular durante la vendimia).

El capítulo de Olga Moreno se cierra con el análisis de la relación familiaexplotación agraria en la comarca vitícola de Requena-Utiel<sup>9</sup> y su evolución en los últimos años. Si las explotaciones pequeñas se pueden caracterizar como en regresión, las medianas se encuentran en una situación de estabilidad o intensificación, en palabras de su autora. Entre las explotaciones con una situación de estabilidad o intensificación, el análisis de Olga Moreno destaca el caso de las multifamiliares, forma organizativa compleja distinta a la clásica de la

<sup>&</sup>lt;sup>8</sup> Orientación Técnica Económica se define en función de la participación en la producción estándar de un producto en el total de la producción estándar de la explotación. La OTE Viticultura agrupa a las explotaciones para las cuales el viñedo aporta más de 2/3 de su producción estándar total.

<sup>&</sup>lt;sup>9</sup> Esta autora utiliza la denominación geográfica de comarca de Requena-Utiel, mientras que Elena Gadea y Francisco Torres, en su capítulo dedicado a esta misma zona vitivinícola, utilizan el término administrativo DO Utiel-Requena. La DO Utiel-Requena se superpone a la comarca geográfica, aunque no coincide exactamente con ella; el municipio de Siete Aguas no forma parte de la comarca, aunque sí forma parte de la DO, al contrario de lo que ocurre con el municipio de Chera.

agricultura familiar, que en la comarca vitícola de Requena-Utiel son las principales protagonistas de las trayectorias de crecimiento del negocio agrario, no tanto por el aumento del número de hectáreas, sino por la prestación de servicios a terceros o la producción ganadera como actividad complementaria.

Destacábamos anteriormente que la concreción de las tendencias globales del mercado del vino en las zonas vitivinícolas españolas dependía de factores estructurales, entre otros las características de la agricultura mediterránea y familiar; de factores institucionales, entre los que hemos señalado la Política Agraria Común y la normativa de extranjería española. Además, cabría subrayar la importancia de los factores sociales entre los que destacamos dos: por un lado, los cambios sociales generados en España, como la elevación del nivel educativo, las mayores expectativas laborales de los jóvenes, etc., que han generado un abandono de las tareas agrícolas con un grave déficit estructural de mano de obra, por el otro, la concreción en cada zona de las transformaciones del mercado global del vino dependerá, también, de las estrategias específicas y dinámicas impulsadas por una diversidad de actores. Entre ellos habría que destacar los Consejos de Denominación de Origen de las zonas vitivinícolas, los viticultores, las bodegas y empresas privadas, según las zonas las cooperativas y los trabajadores inmigrantes.

En este marco general el capítulo "El sector vitivinícola español en el contexto de la globalización del vino, 1961- 2013" se ocupa del desarrollo del sector en el mercado internacional.

España, como parte de los países del Viejo Mundo en donde el vino era parte de la dieta alimentaria, de su cultura y forma de vida, ha tenido grandes transformaciones en su sector vitivinícola para responder a una creciente competencia de los países que no eran productores y por las nuevas preferencias de los consumidos orientadas a los vinos de calidad. Entre estas transformaciones tenemos los cambios en las prácticas de cultivo y en la elaboración del vino para lograr los estándares de calidad que se demandan crecientemente y un énfasis en el marketing, en la adaptación a la demanda del mercado y en la exportación del producto.

A lo largo del capítulo, Francisco Medina-Albaladejo y José Miguel Martínez-Carrión señalan las grandes transformaciones que se han producido

tanto en los países tradicionales como en los nuevos productores, así como en los países emergentes en el contexto de la globalización del vino. Analizan las tendencias del consumo mundial en las últimas décadas y la evolución y estructura del mercado internacional del vino.

Mencionan que, si bien el consumo del vino decreció en el Viejo Mundo, esta tendencia tuvo como contraparte el aumento en el consumo de países tradicionalmente no consumidores y de los emergentes. Son diversas las explicaciones para estos cambios, entre otras tenemos: en función del precio del vino y de la renta y el nivel de vida de la población; las regulaciones a las que están sometidas los mercados; las funciones "hedónicas" del producto, entendidas como la percepción de la calidad del vino, las variedades de moda y las zonas de procedencia; interferencias de carácter moral, jurídico o social; una mayor preocupación por la salud y el bienestar físico de las personas, y por lo tanto una menor propensión al consumo de bebidas alcohólicas; los cambios en las estructuras poblacionales y las preferencias de las generaciones más jóvenes por otro tipo de bebidas (Morilla, 2001; Taplin y Ryan, 1969; Bardají, 1992; Golan y Shalit, 1993; Oczkowski, 1994).

El mercado internacional del vino presenta una fuerte competencia entre los países del Viejo Mundo y los nuevos productores. Estos países han recurrido a diferentes estrategias productivas y comerciales, cuentan con vinos de calidad a precios muy económicos y han desarrollado fuertes estrategias de marketing, que representan un desafío para los países tradicionales.

En el caso español, si bien ha habido una disminución del consumo interno, éste se ve compensado por el aumento en las exportaciones desde la década de 1980. De 2000 a 2015 el crecimiento de las exportaciones ha sido de 9 millones de hectolitros a 24 millones, lo que coloca a España como líder mundial.

Los autores señalan que la principal debilidad de la industria vitivinícola española radica en que si bien se ha apostado por la exportación de vinos de calidad, el aporte de los vinos a granel es considerable, por lo que el precio medio de las exportaciones españolas es más reducido si se le compara con el resto de los países de la Europa mediterránea.

Para enfrentar la creciente competencia en el mercado mundial del vino los autores señalan que el sector vitivinícola español debe realizar esfuerzos por reemplazar su modelo exportador de bajo costo y asignar mayores recursos para los vinos de alta calidad e implementar otras estrategias tales como incursionar en los vinos envasados en gran volumen para consumidores menos exigentes y propiciar el consumo en otros sectores de población.

Las cifras en el comercio mundial del vino destacan la creciente presencia de los países del Nuevo Mundo y los desafíos para los del Viejo Mundo. Algunos autores señalan que estos países representan, en las últimas décadas, dos modelos de política agraria en el sector vitivinícola mundial. Los del Viejo Mundo con un modelo intervencionista europeo "[...] basado en la regulación de la producción y los mercados y la protección de la autenticidad del vino —con el origen como criterio de calidad [...]" (Castillo y Compés, 2014: 307). Los segundos se basan en un modelo liberal "dirigido a facilitar la adaptación del sector en un escenario de competencia, liberalización de la oferta, el comercio y los flujos de capital internacionales" (Castillo y Compés, 2014: 307).

En el segundo bloque de este volumen, *El nuevo dinamismo del Viejo Mundo del vino: el caso español*, se analiza la evolución de dos zonas vitivinícolas que ocupan un lugar diferente en el mercado global del vino. Una, Ribera de Duero, ya muy consolidada y prestigiada; la otra, Utiel-Requena, que se está posicionando como zona emergente en ese mismo mercado.

La zona de Ribera de Duero es estudiada y analizada en dos capítulos de este libro. En el primero, "Tradición e innovación en la Ribera del Duero. El paisaje geográfico de la vid y el vino", Julio Fernández Portela utiliza como hilo conductor el paisaje, entendido como el resultado de un proceso histórico y cambiante en el que intervienen factores humanos, económicos y sociales, que modifican un marco natural (Antrop, 2009; Sabio e Iriarte, 2003). Además de señalar los antecedentes históricos del cultivo del vino en una zona tradicionalmente cerealista, el capítulo destaca las transformaciones experimentadas en las últimas décadas que han modificado el espacio geográfico y el paisaje de los municipios de Ribera de Duero. La cartografía y la fotografía, entre otros recursos, le sirven al autor para mostrar los cambios producidos en el paisaje del viñedo, así como en las bodegas (desde las tradicionales, en los

sótanos de las casas y bodegas subterráneas anexas a los municipios, hasta la hegemonía actual de las industriales). Además, el paisaje de los nuevos espacios vitivinícolas, la difusión del modelo châteaux y la construcción de bodegas de diseño por arquitectos como Foster y Moneo, han contribuido a crear un paisaje y establecimientos muy atractivos para el enoturismo.

El capítulo "Del predominio del cereal a la expansión del viñedo: evolución e importancia del sector vitivinícola en la DO Ribera del Duero (España)" es el segundo dedicado a esta zona emblemática de la Comunidad Autónoma de Castilla y León. El análisis de Martha Judith Sánchez Gómez e Inmaculada Serra Yoldi se centra tanto en profundizar en los antecedentes históricos del cultivo de la vid como en la evolución ocurrida en la estructura del sector vitivinícola en las provincias de Burgos y Valladolid en las últimas décadas. Su análisis se puede sintetizar en tres etapas. La primera de principios del siglo XX a 1950, marcada por la pequeña propiedad, la relevancia de la producción para el autoconsumo y la importancia del trigo y la vid. La segunda, 1951-1982, se caracteriza por la emigración, cierta concentración parcelaria, la mecanización y predominio del cultivo del trigo y el surgimiento de cooperativas para la elaboración del vino (Montoya, 2012). La tercera etapa, de 1982, año de constitución de la denominación de origen Ribera de Duero a la actualidad, es en la que se concentra toda una serie de cambios que han hecho de Ribera de Duero una de las zonas de mayor prestigio vitivinícola, casi comparable a Rioja. Así, en las últimas décadas, se ha asistido a la reducción del número de explotaciones y al aumento de su dimensión media; se ha pasado de una propiedad familiar a otra empresarial y se ha generalizado el cultivo en espaldera y la mecanización. Al mismo tiempo que las cooperativas iniciaban un claro declive, ha aumentado el número de bodegas privadas: 307 en 2015. El papel de la denominación de origen ha sido primordial para crear redes entre los agentes implicados y para transmitir una nueva cultura basada en los principios de calidad, cooperación e innovación, al mismo tiempo que se potenciaba el enoturismo. En 2012, la prestigiosa revista Wine Enthusiast otorgaba a Ribera de Duero un galardón Wine Star Awards, declarándola Mejor Región Vitivinícola del Mundo 2012 (Trillo, 2013).

La segunda zona vitivinícola española que se presenta es la denominación de origen Utiel-Requena, en el interior de la Comunidad Valenciana. Si en el caso de Ribera de Duero se ha destacado la evolución de los cultivos y las reformas estructurales, el análisis de María Elena Gadea Montesinos y Francisco Torres Pérez en su capítulo "Reestructuración vitivinícola, cambios en la organización del trabajo y mano de obra inmigrante en Utiel-Requena (España)", se centra en las modificaciones en la organización del trabajo en esta denominación de origen. Antigua zona cerealista, con la crisis del oidium en Francia a mediados del siglo XIX, la demanda exterior de vinos transformó la comarca en una zona eminentemente vitivinícola. Se analiza cómo se conforman, desde la primera mitad del xx, los rasgos que definen la zona: el predominio de la pequeña propiedad, el cuasi monocultivo vitícola, la tradición exportadora de vino a granel y la organización en cooperativas que, más allá de sus funciones económicas, conformaron la trama social de estos pueblos (Piqueras, 2011). Desde mediados de los años ochenta, las ayudas de la PAC, la orientación del Consejo de la Denominación de Origen creado en 1976 y el creciente protagonismo de bodegas privadas, han reestructurado la producción con la conversión de plantaciones en vaso a espaldera, la introducción de nuevas variedades "mejorantes"; se ha reforzado la exportación de vino embotellado, la elaboración de vinos de calidad y la diversificación del producto en relación con las variedades, marcas y elaboraciones. Igualmente, se revisan los cambios en la organización social del trabajo agrícola: la asalarización y la dualización del mercado de trabajo, entre una minoría creciente de técnicos y profesionales y una inmensa mayoría de trabajadores y, dados los cambios sociales producidos en España y la comarca, la etnificación derivada del hecho de que estos trabajadores son inmigrantes.

En la presencia de inmigrantes en Utiel-Requena se distinguen tres etapas. La primera, entre mediados de los años noventa y 2001, caracterizada por el trabajo inmigrante irregular. La segunda, de 2002 a 2008, en la que el reclutamiento estuvo organizado fundamentalmente mediante Contratación en Origen, la fórmula española de los Programas de Migración Temporal alentados por la Comisión Europea y diversos gobiernos (Morice y Michalon, 2008; Mésini, 2009). Una tercera etapa, desde 2009 hasta la actualidad, marcada

por la crisis, la suspensión de la contratación en origen y la continuidad del papel central de los trabajadores inmigrantes con una diversidad de movilidades a diversas escalas.

El tercer bloque, dedicado a *El Nuevo Mundo del vino y sus tendencias*, muestra, con los casos de Napa (California) y Cuyo (Argentina), cómo los productores desarrollan sus sectores vitivinícolas bajo condiciones y enfoques estratégicos diversos. Tienen un gran éxito en los mercados de exportación debido al desarrollo de sistemas de innovación, redes de información y estructuras institucionales, a veces informales (Migone y Howlett, 2010). "Es un modelo de política dirigido a potenciar el *terroir*, la tradición y la calidad como motores de innovación y de éxito exportador, con un énfasis en la cooperación entre los actores de la cadena de valor" (Castillo y Compés, 2014: 303).

El capítulo "Las transformaciones en la viticultura en el condado de Napa, California y su impacto en el mercado de trabajo agrícola" ejemplifica el modelo basado en la desregulación, la industrialización y la experimentación, las características en el sector agrícola y las condiciones que genera en el mercado de trabajo. El capítulo, "Relaciones sociales de 'calidad' en la producción y el trabajo de la viticultura de Cuyo, Argentina", ahonda en el estudio de la creciente importancia de los criterios de calidad y sus consecuencias en los procesos de restructuración vitivinícola.

El capítulo dedicado a Napa aborda las características de la agricultura en el estado de California en Estados Unidos, dado que es el prototipo del modelo de agricultura intensiva e industrial y es uno de los productores más importantes de la Unión Americana, con 90% del vino de ese país. Se estudia en el condado de Napa el paso de una agricultura familiar y con una diversidad de actividades agrícolas a otra intensiva y de monocultivo. En Napa, las tierras agrícolas estaban destinadas a un conjunto de cultivos que, con el tiempo, fueron sustituidos por vides, dada la creciente demanda de uvas y vinos de calidad. Napa produce 4% de todo el vino de California, lo que supone 27% del valor de las ventas del vino del estado.

Martha Judith Sánchez Gómez retoma el planteamiento de Mines (2013) acerca del cambio en el modelo tradicional de funcionamiento del mercado laboral en el agro estadounidense que tenía como característica ser caótico,

con una sobreoferta y elevada rotación de trabajadores y con un reclutamiento a través de las redes. Este modelo se ha ido transformando tanto por los cambios en la tecnología, en el tipo de cultivos y en las actividades que se realizan con el objetivo de lograr la excelencia del producto, como por el impacto de elementos externos tales como los cambios en las políticas migratorias y por la creciente inseguridad del cruce de la frontera para los trabajadores mexicanos que siguen siendo la mano de obra dominante en la agricultura.

Actualmente, en Napa hay un cambio en ese modelo, ahora hay escasez de trabajadores, menos rotación, las redes ya no están funcionando para el reclutamiento dada las crecientes dificultades para el cruce fronterizo, por lo que se ha tenido que recurrir a diferentes mecanismos de reclutamiento con contingentes de trabajadores diversos y condiciones de trabajo muy dispares que responden también a las necesidades de un cultivo de calidad. Por un lado, se necesita un conjunto de trabajadores estables y con cierta especialización e involucramiento en el trabajo, lo cual está mejorando sus condiciones laborales, y en general son contratados por los granjeros o por empresas de servicios agrícolas que operan en la zona. Por otro lado, se necesitan trabajadores estacionales, que si bien anteriormente llegaban por medio de sus redes a la zona, ahora se les consigue por medio de intermediarios. Un grupo importante de trabajadores está siendo reclutado por los contratistas que compiten entre sí para proveer esa fuerza de trabajo, con consecuencias en el deterioro de sus condiciones laborales y salarios. Estos intermediarios trabajan con contingentes más vulnerables y con menos experiencia, tales como los indígenas, o de otras nacionalidades de reciente arribo a Estados Unidos. En ocasiones, son trabajadores que no están asentados en la zona sino que son trasladados de zonas agrícolas más al sur de Napa en donde los salarios son más bajos. Además de las formas de intermediación ya señaladas, se está recurriendo a la contratación de trabajadores mediante las visas H2-A. En este tipo de contratación también existen diferentes condiciones y formas de acceso a esos trabajadores.

La calidad constituye, en la actualidad, un elemento esencial en el funcionamiento de la agricultura, en particular en aquellas producciones orientadas a mercados fuertemente segmentados, como es el caso del vino. Los diversos sistemas de gestión de la calidad (certificaciones, normativas de denominación de origen, etc.) se han configurado como un nuevo modelo de gobernanza que articula las cadenas agrícolas globales (Gereffi *et al.*, 2005; McMichael, 2009). Se trata de un fenómeno complejo que, en los últimos años, ha captado el interés de los investigadores por su impacto en las relaciones entre los distintos actores de la cadena y la transformación de sus estrategias productivas y laborales. En relación con este último aspecto, diversos autores han analizado el impacto de los sistemas de calidad sobre la organización social del trabajo: las nuevas cualificaciones que dichos estándares requieren, las exigencias de flexibilidad laboral, las formas de control en el trabajo que derivan de ellos, etc. (Carton de Grammont y Lara, 2010; Bonnano y Cavalcanti, 2012; Castro *et al.*, 2017).

El último capítulo de este libro, de Quaranta y Brignardello, titulado "Relaciones sociales de 'calidad' en la producción y el trabajo de la vitivinicultura de Cuyo, Argentina" se suma a esta línea de investigación.

En el caso de Argentina, los autores señalan que la producción vitivinícola en el Cuyo ha atravesado procesos de reestructuración a partir de la importancia creciente de los criterios de calidad. Dado que la definición de estos criterios presenta diversos significados, proponen el desarrollo de una conceptualización que permita entender y explicar el significado de la calidad en las agriculturas estructuradas.

Los autores proponen estudiar la calidad "como un componente de los procesos de reestructuración agrícola que corresponde a relaciones sociales en el marco de la articulación agroindustrial de las bodegas elaboradoras de vino, los establecimientos productores y los trabajadores de la vid", alejándose así de los enfoques que se centran en los atributos del producto y en la normalización de los procesos productivos o los que priorizan el criterio de las denominaciones de origen (la conjunción de condiciones agroecológicas, formas de producir, normas e identidades culturales, entre otros aspectos).

Retomando a Ponte (2009) señalan que los criterios de calidad son heterogéneos y se diferencian en los distintos eslabones de las cadenas de producción de alimentos, dentro de las mismas, presentan significados diversos y consecuencias específicas sobre los procesos de organización de la producción y el trabajo en la agricultura.

En el caso de la vitivinicultura los criterios de calidad implicaron transformaciones a diferentes niveles: en las relaciones sociales, en las formas de articulación agroindustrial, en la mayor supervisión de la agroindustria sobre la producción primaria, cambios tecnológicos y cambios en la demanda laboral.

En el caso de la demanda laboral se han diversificado los requerimientos del tipo de trabajador y de las formas de contratación. Dada la desestacionalización de las necesidades de trabajo por el incremento de actividades en el campo para obtener una mayor calidad, se necesitan diferentes perfiles de trabajadores. Por un lado, se siguen requiriendo los estacionales, para actividades puntuales como la pizca, pero también trabajadores permanentes con mayor calificación, con cierto grado de especialización, con perfil polivalente que posea conocimiento sobre el conjunto del proceso de trabajo y capacidades para desempeñarse en sus distintas labores, tal y como plantean Neiman (2003) y Brignardello (2015) y con un mayor involucramiento en el trabajo.

La exigencia de los criterios de calidad también requiere que, en los procesos de intermediación no sólo se debe resolver la movilización de la fuerza de trabajo sino su desempeño para alcanzar dichos criterios.

#### Bibliografía

- Anderson, Kym (2001). "The globalization (and regionalization) of wine". Papeles de discusión, núm. 0125, Centre for International Economic Studies (CIES), Adelaide University, junio.
- ANTROP, Marc (2009). "Le paysage: objet d'étude du Géographie ou de tout-le-monde". Bulletin de la Société géographique de Liège 52: 33-35.
- ARNALTE, Eladio, Olga Moreno y Dionisio Ortiz (2013). "La dimensión social del proceso de ajuste estructural en la agricultura española". En *La sostenibilidad de la agricultura española*, compilado por José Antonio Gómez-Limón y Ernest Reig, 117-154. Almería: Cajamar Caja Rural.
- BANKS, Glenn y John Overton (2010). "Old world, new world, third world? Reconceptualising the Worlds of Wine", *Journal of Wine Research* 21, vol. 1: 57-75.
- BARAÑANO, Margarita (2005). "Escalas, des/reanclajes y transnacionalismo. Complejidades de la relación global-local". En *Las encrucijadas de la diversidad cultural*, compilado por Antonio Ariño, 425-451. Madrid: CIS.

#### Introducción

- BARDAJÍ, Isabel (1992). "El consumo de vino". *Revista de Estudios Agrosociales* 162 (octubre-diciembre): 153-182.
- BERLAN, Jean Pierre (1987). "La agricultura mediterránea y el mercado de trabajo: ¿una California para Europa?" *Agricultura y Sociedad* 42: 233-245.
- BERLAN, Jean Pierre (2008). "L'immigré agricole comme modèle sociétal?" *Etudes rurales* 2: 219-226.
- BONANNO, Alessandro y J. Salete Cavalcanti (2012). "Globalization, food quality and labor: The case of grape production in North-Eastern Brazil". *International Journal of Sociology of Agriculture and Food* 19, vol. 1: 37-55.
- Brignardello, María (2015). "Reestructuración, calidad y trabajo. El caso de la pequeña y mediana producción vitivinícola de Mendoza". Tesis de maestría en Estudios Sociales Agrarios. Buenos Aires: Flacso.
- BROOKFIELD, H. y H. Parsons (2007). Family Farms: Survival and Prospect. A World-Wide Analysis. Abingdon y Nueva York: Routledge.
- CACHÓN, Lorenzo (2009). La España inmigrante: marco discriminatorio, mercado de trabajo y políticas de integración. Barcelona: Anthropos.
- CARTON DE GRAMMONT, Hubert y Sara Lara (2010). "Productive restructuring and 'standardization' in mexican horticulture: Consequences for labour". *Journal of Agra-* rian Change 10, vol. 2: 228-250.
- CASTILLO, Juan Sebastián y Raúl Compés (coords.) (2014). La economía del vino en España y en el mundo. Almería: Cajamar Caja Rural.
- Castro, Carlos, Natalia Moraes e Isabel Cutillas (2017). "Gobernar la producción y el trabajo por medio de estándares. El caso de la industria agroalimentaria en Murcia". *Política y Sociedad* 54, vol. 1: 111-142.
- COMISIÓN EUROPEA (1985). Perspectives de la Politique Agricole Commune. Le Livre Vert de la Commission. Notes rapides de l'Europe Verte 33. Bruselas: Comisión Europea.
- COMISIÓN EUROPEA (1997). Rural Developments, Working Document, CAP 2000 Situation and Outlooks. Bruselas: Comisión Europea.
- GEREFFI, Gary, John Humphrey y Timothy Sturgeon (2005). "The governance of global value chains". *Review of International Political Economy* 12, vol. 1: 78-104.
- GOLAN, Amos y Haim Shalit (1993). "Wine quality differentials in hedonic grape pricing". *Journal of Agricultural Economics* 44: 311-321.
- GRAEUB, Benjamin, M. Jahi Chappell, Hannah Wittman, Samuel Ledermann, Rachel Bezner Kerr y Barbara Gemmill-Herren (2016). "The state of family farms in the world". World Development 87: 1-15.
- GRANBERG, Leo, Imre Kovách y Hilary Tovey (2001). "Afterword". En *Europe's Green Ring*, coordinado por Leo Granberg, Imre Kovách y Hilary Tovey, 359-366. Ashgate: Aldershot.

- McMichael, Philip (2009). "A food regime genealogy". *Journal of Peasant Studies* 36, vol. 1: 139-169.
- MÉSINI, Beatrice (2009). "Enjeux des mobilités circulaires de main-d'oeuvre: l'exemple des saisonniers étrangers dans l'agriculture méditerranéenne". *Mediterranée* 113. [En línea] Disponible en <a href="http://mediterranee.revues.org/375">http://mediterranee.revues.org/375</a>> [consultada: 10 de febrero de 2017].
- MIGONE, Andrea y Howlett, Michael (2010). "Comparative networks and clusters in the wine industry". Papeles de trabajo núm. 62. American Association of Wine Economists (AAWE). [En línea] Disponible en <a href="http://www.wine-economics.org">http://www.wine-economics.org</a> [consultada: 2 de febrero 2017].
- MINES, Richard (2013). "Jornaleros mexicanos en California: el cambiante mercado laboral agrícola". *Carta Económica Regional* 25, vols. 111 y 112: 87-111.
- MONTOYA, Elena (2012). El viñedo en la historia de la agricultura burgalesa. Burgos: Diputación de Burgos.
- MORENO, Olga, Eladio Arnalte y Dionisio Ortiz (2013). "Dinámica de las estructuras agrarias españolas en el periodo 1999-2009: Tendencias generales y análisis de casos". Ponencia presentada en el IX Congreso de la AEEA. Castelldefels, 3-5 septiembre.
- MORICE, Alain y Bénédicte Michalon B. (2008). "Les migrants dans l'agriculture: vers une crise de main-d'œuvre?" *Etudes rurales* 182: 9-28.
- MORILLA, José (2001). "Cambios en las preferencias de los consumidores de vino y respuestas de los productores en los dos últimos siglos". En *Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española, 1850-1936*, coordinado por Juan Carmona, Josep Colomé, Juan Pan-Montojo y James Simpson, 13-38. Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza.
- NEIMAN, Guillermo (2003). "La 'calidad' como articulador de un nuevo espacio productivo y de organización del trabajo en la vitivinicultura mendocina". En *El campo en la sociología actual: una perspectiva latinoamericana*, compilado por Mónica Bendini, Miguel Murmis y Pedro Tsakoumagkos, 291-314. Buenos Aires: La Colmena.
- OCZKOWSKI, Edward (1994). "A hedonic price function for Australian premium table wine". Australian Journal of Agricultural Economics 38, vol. 1: 93-110.
- OLMEDA FERNÁNDEZ, Miguel y Juan Sebastián Castillo Valero (2014). "Los sistemas regionales de la vitivinicultura en España: el caso de Castilla-La Mancha". En *La economía del vino en España y en el mundo*, coordinado por Raúl Compés López y Juan Sebastián Castillo Valero, 211-243. Almería: Cajamar Caja Rural.
- PEDREÑO, Andrés y Prudencio Riquelme (2007). "La condición inmigrante de los nuevos trabajadores rurales". *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros* 211: 189-238.
- PIQUERAS, Juan (2011). La estación de viticultura y enología de Requena. 1911-2011. Valencia: Publicacions de la Universitat de València.

#### Introducción

- PONTE, Stefano (2009). "Governing through quality: Conventions and supply relation in the value chain for South African wine". *Sociologia Ruralis* 49, vol. 3: 236-257.
- ROBERTSON, Roland (1995). "Glocalization: Time-space and homogeneity-heterogeneity". En *Global Modernities*, coordinado por Mike Featherstone, Scott Lash y Roland Robertson, 25-44. Londres: Sage Publications.
- Sabio, Alberto e Iñaki Iriarte (2003). "Historia del paisaje e historia ambiental". En *La construcción histórica del paisaje agrario en España y Cuba*, coordinado por Alberto Sabio e Iñaki Iriarte, 9-24. Madrid: Catarata.
- TAPLIN, Ian y Timothy Ryan (1969). "The prospects for wine in Australia". *Quarterly Review of Agricultural Economics*, 22: 197-209.
- THORNTON, James (2013). American Wine Economics: An Exploration of the U.S. Wine Industry. Berkeley: University of California Press.
- TORRES, Francisco (2011). La inserción de los inmigrantes. Luces y sombras de un proceso. Madrid: Talasa.
- Trillo, José (2013). "Consolidarse". Revista Ribera de Duero, the Fine Wine Magazine XXX, 33, julio: 4.

## Primer apartado Las zonas vitivinícolas españolas en el marco de la agricultura del sur de Europa

### Capítulo 1

### Política agrícola común y desarrollo rural en el sur de Europa: el caso de las regiones vitícolas

Eladio Arnalte Alegre Dionisio Ortiz Miranda

#### Introducción

Las agriculturas europeas se desarrollan en un contexto muy condicionado por la Política Agrícola Común (PAC). Durante más de cincuenta años ha proporcionado considerables niveles de protección a los agricultores europeos, a través de instrumentos que han ido cambiando en el tiempo. En conjunto, la PAC ha constituido durante este largo periodo la principal orientación de las transformaciones experimentadas por la agricultura y el medio rural europeo, transformaciones que, en consecuencia, no han sido guiadas exclusivamente por las leyes del mercado.

Por tanto, para enmarcar los análisis de realidades agrarias y rurales de zonas vitícolas españolas concretas que se abordan en otros capítulos de este volumen, es útil dibujar un panorama de ese contexto de la política agraria europea. Para alcanzar ese objetivo, realizamos en este trabajo tres aproximaciones complementarias.

En primer lugar, hacemos un breve repaso de la evolución de la PAC, incidiendo en particular en cómo, a partir de los años ochenta del siglo XX, se ha ido progresivamente introduciendo en esa política un "enfoque rural" (frente a la óptica sectorial agraria predominante en los años iniciales de la PAC), perspectiva que ha conducido a establecer la política europea de desarrollo rural

que constituye hoy el denominado segundo pilar de la PAC. Haremos referencia al alcance real de esa política rural y al papel que este pilar desempeña dentro de la política agraria europea.

La segunda aproximación considera los rasgos estructurales básicos y las dinámicas recientes de las agriculturas del sur de Europa, región en donde se localiza la mayor parte de la producción vitivinícola del continente. Las características diferenciales de esas agriculturas respecto del resto de Europa les otorgan una posición particular en relación con los debates sobre cuál ha sido y debería ser en un futuro próximo la vía de desarrollo de la agricultura en la Unión Europea.

Por último, una revisión de los principales instrumentos utilizados por la PAC en el sector vitivinícola permite apreciar aspectos y valoraciones contradictorias de su aplicación, deteniéndonos en particular en el análisis de sus efectos en España. El análisis concluye que esas líneas de política no pueden asociarse de forma unívoca a uno de los dos paradigmas ("productivista" y "multifuncional") entre los que se debate la orientación de las agriculturas europeas.

Evolución de la pac e introducción del "enfoque rural"

### Los planteamientos iniciales de la PAC

El Tratado de Roma, fundacional de la entonces denominada Comunidad Europea, recogía ya en 1957 una serie de objetivos de la PAC, mientras que el desarrollo normativo y la aplicación de esa política se fueron materializando a lo largo de los años sesenta. Nos fijaremos en dos de esos objetivos. Por una parte, como consecuencia del papel estratégico que se concedía a la agricultura en una Europa que hacía poco más de diez años había salido de la guerra, la nueva política debía garantizar la autosuficiencia alimentaria europea; por otra, también pretendía asegurar a los agricultores europeos "un adecuado nivel de vida".

En relación con el objetivo de garantía de autoabastecimiento, aunque las cifras indican que en los años cincuenta el conjunto de países que formaban la primera Comunidad Europea no era autosuficiente en algunas producciones

básicas (Tracy, 1989: 272-273), otros análisis matizan el significado real de ese objetivo. Subrayan que el potencial productivo de algunas agriculturas europeas (en particular la francesa) a mediados de los años cincuenta estaba ya plenamente recuperado tras la guerra, en especial gracias a las ayudas que el Plan Marshall estadounidense aportó para la reconstrucción europea. El objetivo real de la construcción de un "mercado común agrícola" habría sido reservar y asegurar el mercado europeo para la producción francesa (en plena expansión), mientras que la paralela reserva de mercado de productos industriales favorecía el desarrollo de la potencia industrial alemana, también en rápido crecimiento (Delorme, 2000: 66-67; Delorme, 2004: 14-16).

Por su parte, el objetivo de asegurar determinado nivel de vida o de rentas a los agricultores europeos, planteado en un contexto como el de los años cincuenta y sesenta en Europa Occidental, aportaba cierta justificación social de la política puesta en marcha y del considerable gasto público que implicaba. Sin embargo, todo hace suponer que realmente el fuerte crecimiento económico general experimentado por estos países, el cual extrajo del campo europeo un gran volumen de fuerza de trabajo, fue la causa más determinante de la elevación del nivel de renta de unos cada vez menos numerosos agricultores.

Con esos planteamientos, la PAC fue construyendo durante los años sesenta y setenta un sistema de protección, mediante diversos instrumentos en los mercados de las distintas producciones (aranceles, subvenciones a la exportación, compras públicas de intervención para retirar producciones del mercado), que aseguraba a los agricultores europeos unos precios para sus productos superiores a los del mercado mundial. Ese sistema de precios altos o garantizados tuvo su efecto de manera inmediata, con crecimientos generalizados de la producción que permitió revertir los déficits que en los años cincuenta presentaba la Comunidad Europea en algunos productos y desencadenó la situación contraria, excedentes ya importantes al inicio de la década de los ochenta, especialmente en algunas producciones (los "ríos de leche" o las "montañas de mantequilla").

El modelo de protección "vía precios" de la primera PAC, pese a su innegable éxito productivo, empezó a ser cuestionado desde diversos frentes. En primer lugar, por el costo de mantenimiento de los *stocks* y de las subvenciones

a la exportación necesarias para sacar esos excedentes a unos mercados agrícolas mundiales que, tras las alteraciones de los años setenta, retomaban al inicio de los ochenta su situación histórica de depresión de precios. También empezaron a arreciar las críticas internacionales al sistema de protección de la agricultura europea, por las distorsiones que introducía en esos mercados. Otra línea de crítica interna apareció desde la óptica medioambiental. El fuerte crecimiento de la producción se había logrado a través de una acusada intensificación (tanto en los métodos de producción agrícolas como ganaderos) que generaba impactos negativos al medio ambiente, cada vez más cuestionados por una sociedad europea en la que estaba creciendo en esos años la conciencia ambiental.

Además, empezó a plantearse en Europa una "cuestión rural" que la PAC no resolvía. El crecimiento agrícola impulsado por la política se estaba concentrando en determinadas regiones, en general las más llanas y productivas, mientras que no frenaba el declive demográfico y económico de otras áreas rurales, como las de montaña u otras zonas periféricas.

La "cuestión rural" y la PAC: posicionamientos y reformas a lo largo de los años ochenta y noventa

En la segunda mitad de los años ochenta, dos documentos de la Comisión Europea dejaron bien definidos sus posicionamientos respecto de la "cuestión rural". El *Libro Verde*, publicado en 1985, se pronunciaba así: "ante la pregunta sobre si [la Comunidad Europea] desea mantener un gran número de agricultores [...] la respuesta sólo puede ser positiva. La necesidad de mantener un tejido social en las regiones rurales, de conservar el medio ambiente natural y de salvaguardar el paisaje creado a lo largo de dos milenios de agricultura" son consideradas razones suficientes para esa elección. Además, el planteamiento se reafirma contraponiendo esa postura con otro modelo de ruralidad: "una agricultura con el modelo de la de los Estados Unidos de América, con vastos espacios agrícolas y pocos agricultores, no es posible ni deseable en nuestras condiciones europeas en las cuales la unidad básica sigue siendo la explotación agrícola familiar" (Comisión Europea, 1985: II). Esas afirmaciones daban por definitivamente enterrado el Memorándum o Plan Mansholt, otro documen-

to de la Comisión que, en 1968, sólo 17 años antes, había propuesto un profundo ajuste estructural de la agricultura europea y la reducción drástica del número de explotaciones.

Pero el problema que se planteaba a finales de los años ochenta era cómo salvaguardar el modelo deseable para la ruralidad europea con una PAC, único instrumento de intervención hasta entonces utilizado en la agricultura y el medio rural, ampliamente cuestionada. La opción de una verdadera política de desarrollo rural fue tomando fuerza en los planteamientos comunitarios y es otro documento de la Comisión Europea, "El futuro del mundo rural" (1988), el que hace una primera formulación de esa política. El documento identificaba determinados problemas de tres tipos de zonas rurales europeas y diseñaba políticas específicas para cada una de ellas. Ahora bien, dentro de esas políticas los temas agrarios dejaron de ocupar un papel relevante y el acento estaba decididamente puesto en medidas "no agrarias": mejora de infraestructuras, estrategias forestales, apoyo a las pequeñas y medianas empresas (PyME) en diversos sectores, educación o nuevas tecnologías de comunicaciones. Sobre la producción agraria únicamente se menciona, como medida innovadora, el estímulo a una política de calidad. En coherencia con su contenido, la ejecución de esa incipiente política rural no fue confiada a la PAC, sino a la nueva política regional y de reequilibrio territorial, diseñada con la reforma de los Fondos estructurales, también en 1988 (Arnalte, 2002).

Por su parte, la PAC continuó su evolución y tras una década, los ochenta, de titubeos y pruebas de algunos instrumentos (control de oferta en algunas producciones, límites al gasto agrícola) que intentaban resolver sus problemas, la Unión Europea optó, al inicio de los años noventa, por una reforma radical de su sistema de protección a la agricultura. En 1992, la denominada reforma MacSharry (el nombre del Comisario agrícola de turno) inició la sustitución de la protección "vía precios" (reduciendo progresivamente los precios garantizados en las principales producciones, eliminando así el estímulo a incrementar la producción) por la protección "vía ayudas directas" por hectárea o por cabeza de ganado. Desde 1992 en adelante dichos apoyos paulatinamente ganaron peso dentro del presupuesto de la PAC, desde representar 45% en 1994 (cuando empezaban a sustituir a las subvenciones a la exportación y otras medidas de

apoyo al mercado) hasta superar 70% de ese presupuesto a partir de 2007-2008. También han experimentado modificaciones en su naturaleza, en particular tras la reforma de 2003, que "desacopló" las ayudas, dejando de exigir el mantenimiento de la actividad productiva para poder recibirlas y convirtiéndolas en un sistema de derechos de pago a cambio del respeto de ciertas condiciones de cultivo y ambientales. Actualmente, las ayudas o pagos directos se han consolidado como el principal instrumento de la PAC.

Mientras tanto, la política rural, que habíamos visto cómo nacía en los años ochenta "fuera de la PAC", experimentó en la siguiente década una paulatina reagrarización. También en 1992, como medidas de acompañamiento de la reforma, se introdujo un amplio programa de medidas agroambientales para toda la agricultura europea, junto a otras de reforestación de tierras agrícolas y otras más de jubilación anticipada de agricultores. Todas ellas, además de medidas anteriores ya vigentes y dispersas dentro de la PAC (modernización de explotaciones o ayudas a la agricultura de montaña), fueron configurando lo que empezó a denominarse política de desarrollo rural. Eran medidas que tenían a los agricultores como beneficiarios, y por tanto como principales actores del desarrollo rural. El espaldarazo institucional a esa evolución lo dio la Conferencia europea sobre desarrollo rural, celebrada en Cork en 1996, promovida por la Dirección General de Agricultura y sin apenas participación de la Dirección General de Política Regional que, en los años ochenta, parecía la responsable de la política rural.

Esa evolución tiene una lectura en términos de discursos de legitimación de las políticas. El nuevo instrumento introducido en 1992 y llamado a convertirse en el núcleo central de la PAC, las ayudas directas, empezaba ya a tener problemas de legitimidad, agravados en la década siguiente. No parecía completamente justificado destinar un importante gasto público a dar subvenciones directas a los agricultores. Pero su consideración como agentes del desarrollo rural, bien valorado por la opinión pública europea, hacía más justificable que los agricultores percibieran unos y otros tipos de ayudas. Para ello, el desarrollo rural debía estar integrado en la PAC: esta política debía ser percibida no solamente como un sistema de protección, sino como la responsable del desarrollo de las zonas rurales.

En esos años noventa apareció también un nuevo instrumento de la política rural, el programa LEADER [Liaison Entre Actions de Développement de l'Économie Rurale, Vínculos entre Acciones de Desarrollo de la Economía Rural], que permaneció fuera de la PAC hasta 2007, financiado por los Fondos estructurales. Su naturaleza era muy distinta de aquellas medidas "agrarias" de desarrollo rural, promoviendo estrategias de desarrollo local en territorios rurales, orientadas a la diversificación no agraria de sus economías y partiendo de una mayor participación de los actores locales, que se organizaron en asociaciones público-privadas (grupos de acción local) encargadas de diseñar esas estrategias locales y financiar proyectos que respondían a las mismas. El enfoque LEADER se contrapuso así a uno más tradicional de la política rural, gestionada directamente y de forma íntegra por las administraciones regionales o nacionales. Sin embargo, su peso presupuestario siempre ha sido muy escaso, tanto cuando era financiado por los Fondos estructurales como tras su integración posterior en la PAC.

Segundo pilar de la PAC y últimas reformas: la evolución de los discursos de legitimación

La evolución descrita condujo a la aprobación, en 1999, en el Consejo Europeo de Berlín (dentro de la reforma denominada "Agenda 2000"), del Reglamento de Desarrollo Rural (Reglamento 1257/1999), que constituyó formalmente el segundo pilar de la PAC. La Comisión Europea saludó triunfalmente la nueva normatividad, señalando que por primera vez la Unión Europea (UE) tendría una política de desarrollo rural global y coherente (Comisión Europea, 1998). Sin embargo, lo que el reglamento suponía realmente era la integración en una especie de *container* legal (como lo denominó Saraceno, 2002) de las muy diversas —y en ocasiones contradictorias— líneas de ayudas horizontales (no dirigidas a unas producciones agrícolas o ganaderas concretas) que la UE tenía dispersas dentro de su legislación agraria. Más tarde, sucesivas reformas fueron modificando y cambiando los reglamentos de desarrollo rural, pero sin alterar sustancialmente su naturaleza.

Estos reglamentos ofrecen una larga serie de medidas, entre las cuales las autoridades nacionales y regionales de los Estados miembros de la UE deben seleccionar, a modo de "menú", cuáles aplican en sus territorios. Las ayudas son programadas por periodos plurianuales y cofinanciadas entre el Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER) y los presupuestos nacionales o regionales, a diferencia de las ayudas directas del primer pilar que se financian completamente desde Bruselas.

El Reglamento 1305/2013 (que regula este segundo pilar de la PAC para el periodo 2014-2020) recoge lo que, con ligeras variantes, han sido los tres objetivos básicos de la política rural de la UE:

- a) fomentar la competitividad de la agricultura, fundamentalmente a través de medidas dirigidas a mejorar la capacitación de los agricultores, ayudas a la inversión en las explotaciones o al aumento del valor añadido de los productos agroalimentarios;
- b) garantizar la gestión sostenible de los recursos naturales y la acción por el clima, mediante un abanico de medidas para incentivar cambios en la gestión de las tierras agrícolas y forestales, y
- c) lograr un desarrollo territorial equilibrado de las economías y comunidades rurales incluyendo la creación y conservación del empleo, básicamente a través de ayudas a la creación de empresas no-agrícolas y la prestación de servicios básicos en el medio rural.

Este reglamento de 2013 mantiene la mayoría de las medidas que ya venían funcionando con anterioridad, aunque se introdujeron algunas variantes, destacando un mayor énfasis en la promoción de la agricultura ecológica, con mayor atención a los jóvenes rurales y nuevas medidas específicas en temas como las cadenas cortas de distribución de productos agrarios, la mitigación y adaptación al cambio climático o el apoyo a las mujeres en el medio rural.

Durante la primera década del siglo XXI y el inicio de la segunda, ante las crecientes críticas a las ayudas directas y su manifiesta distribución inequitativa entre los agricultores europeos,<sup>1</sup> el segundo pilar de la PAC continuaba

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> La desigual distribución de las ayudas directas entre los agricultores europeos es uno de los principales motivos de crítica por parte de la opinión pública. La Comisión Europea ya criticaba esa

siendo la "cara amable" de esta política. En cada reforma, los sucesivos reglamentos de desarrollo rural han ido incorporando nuevas temáticas que recogían demandas sociales (el bienestar animal en 2003, la lucha contra el cambio climático en 2009 o la promoción de los canales cortos y los mercados locales en 2013). Paralelamente el segundo pilar iba incrementando ligeramente su financiación (desde representar 12% del gasto total de la PAC en el entorno del año 2000, hasta 22% en 2012) mediante trasvases de fondos procedentes de pequeños recortes hechos al primer pilar.

Sin embargo, la reforma de la PAC de 2013 conlleva también dos puntos de inflexión respecto de sus tendencias hasta ese momento. Por un lado, recupera una mayor articulación con la política de cohesión europea, la antes denominada política de desarrollo regional, en la implantación de un desarrollo rural más "territorializado" (abriendo la posibilidad incluso de que en algunos casos las actuaciones sean financiadas por los otros Fondos estructurales en lugar de por el FEADER). Se trata, por tanto, de un nuevo giro en la orientación de la política de desarrollo rural, volviendo, aunque tímidamente, a los planteamientos más territoriales y menos agrarios vigentes en los años ochenta. Por otro lado, el crecimiento del presupuesto del segundo pilar que se venía produciendo en los sucesivos periodos financieros anteriores se ve frenado (se mantiene en un 23% del presupuesto global de la PAC hasta 2020), a lo que se suma la posibilidad que se da a los países miembros de hacer trasvases de fondos en sentido inverso, del segundo al primer pilar.<sup>2</sup> Ambos aspectos llevan a plantearse que la estrategia de legitimación de la PAC se ha modificado y no se considera tan necesaria la función del segundo pilar en ese sentido.

distribución en sus documentos previos a la reforma MacSharry, señalando que con la protección "vía precios" entonces utilizada, 80% del gasto agrícola se destinaba a 20% de los agricultores (Comisión, 1991). Pero esa situación no se ha modificado con el paso a las ayudas directas como sistema de protección. La distribución de este incentivo en el año financiero 2011 señala que, para el conjunto de la UE, de 27 miembros, 19.7% de los beneficiarios de ayudas recibe 84.5% del importe total de las mismas (Arnalte, 2013).

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Las dificultades para cofinanciar las medidas del segundo pilar con los presupuestos nacionales o regionales llevan a algunos países miembros a preferir financiarse vía primer pilar (financiado completamente por los Fondos europeos), especialmente en épocas de restricciones del gasto público.

En efecto, lo que ha pretendido la reforma de 2013 es introducir la legitimación de las ayudas directas dentro del primer pilar, haciendo que esos apoyos incluyan ahora partidas específicas para jóvenes agricultores o pequeñas explotaciones y, sobre todo, condicionando el cobro de 30% del importe de las ayudas a requisitos ambientales más estrictos, el denominado *greening* o "pago verde".<sup>3</sup>

Otro argumento de legitimación de las ayudas directas utilizado en los debates previos a la última reforma ha sido su consideración como "ayudas a la renta", argumento especialmente sensible en los países del Este de Europa, nuevos países miembros de la UE que participaban por primera vez en una negociación de reforma de la PAC. Allí, una agricultura muy necesitada de modernización productiva no puede esperar actualmente salidas masivas de sus agricultores hacia otros sectores económicos (en esos mismos países o en otros de la UE), como las que se produjeron en las agriculturas de Europa occidental décadas atrás. En ese contexto, las ayudas a la renta agraria, estabilizadoras de una población que tampoco cuenta en su medio rural con muchas fuentes alternativas (no agrícolas) de ingresos, puede tener sentido, cobrando el primer pilar de la PAC una nueva dimensión social.

Si a esa línea argumental añadimos la presión política de nuevos miembros que no aceptarían bajo ningún concepto un desmantelamiento de la PAC (en particular de su núcleo central, las ayudas directas), justamente cuando ellos tienen posibilidades de recibir por esta vía una parte del "pastel" presupuestario europeo, parece justificada la afirmación de Massot (2012: 59), cuando señala que "los últimos adherentes se han convertido *de facto* en garantes de la supervivencia de la PAC".

Así pues, parece irse definiendo un nuevo elemento clave en el discurso legitimador de la PAC, la situación social en el medio rural de los países del Este. Ahora bien, esa situación, ¿puede justificar que los grandes agricultores

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Desde la óptica ambiental se contempla con escepticismo la eficacia real que puede tener el *greening*, dado que los condicionantes medioambientales que supone han sido muy suavizadas a lo largo de las negociaciones para aprobar la reforma de la PAC de 2013 (Oñate, 2014).

del oeste (y del sur) de Europa sigan percibiendo ayudas directas que alcanzan, en muchos casos, cientos de miles de euros por beneficiario?

Independientemente de cómo está evolucionando la posición y el papel del segundo pilar dentro del conjunto de la PAC, cabe apuntar una valoración general de esta política europea de desarrollo rural. Pese a las declaraciones oficiales, esta política nació sin un diseño global que diera coherencia al conjunto de medidas que incluye. Sigue sin tenerlo, y las sucesivas modificaciones han consistido en ir incorporando nuevas medidas, sin apenas eliminar ninguna de las existentes.

Pese a esa crítica al conjunto del "edificio" de la política de desarrollo rural europea, es necesario reconocer que en su interior se han ido consolidando a lo largo del tiempo algunos instrumentos que han mostrado, en determinados casos, capacidad para hacer avanzar la agricultura y el medio rural europeo en algunas de las direcciones deseadas. Hablamos, por ejemplo, de la política de modernización de explotaciones agrarias, que ha tenido un papel significativo en algunos países para estimular los procesos de ajuste estructural y, a partir de una estructura inicial de pequeñas y medianas explotaciones, consolidar los estratos de explotaciones modernizadas de tamaño medio-grande que dominan hoy la agricultura europea.

Otro instrumento consolidado dentro de esa política rural son las ayudas agroambientales. A pesar de algunas de las críticas que han recibido, se ha constatado su incidencia positiva en relación con la conservación del agua o de los suelos. En particular en determinadas zonas de baja productividad, esas ayudas suponen un complemento importante de las rentas de los agricultores que permite el mantenimiento de una actividad agraria de baja intensidad. También es necesario mencionar a los programas LEADER, con su capacidad demostrada, al menos en determinados contextos rurales, de estimular la participación de la población local y el desarrollo endógeno de los territorios.

Las agriculturas del sur de Europa: rasgos diferenciales y posición frente a distintos paradigmas de desarrollo agrario

La diversidad de las agriculturas europeas: el "modelo del sur"

La diversidad de las agriculturas europeas es consecuencia de sus distintas condiciones ecológicas y de las variadas trayectorias históricas que han configurado los rasgos estructurales de cada una de ellas. Los análisis históricos destacan sobre todo las diferencias en la difusión del denominado "modelo danés" de agricultura familiar consolidada, tempranamente modernizada y con un adecuado soporte institucional, que se fue progresivamente implantando y caracterizando la agricultura de los países del noroeste del continente a lo largo del siglo XIX. La difusión de ese modelo no alcanzó o lo hizo mucho más tarde a las distintas periferias europeas: la mediterránea al sur, la del este, la nórdica-escandinava o la céltica (Irlanda), marcadas también por su retraso en los procesos de industrialización y crecimiento económico (Sivignon, 1996).

En el caso de los países mediterráneos, sus explotaciones agrarias presentaban a finales del siglo XX una serie de rasgos estructurales (predominio de explotaciones de pequeña dimensión, con sus titulares muy envejecidos, y unas rígidas estructuras que se modificaban lentamente), bien diferenciados de los del noroeste europeo, lo que permitía a la Comisión Europea (1997) hablar de un modelo "del norte" y otro "del sur" en las estructuras agrarias.<sup>5</sup>

Esos rasgos y las diferencias norte-sur siguen bien presentes en las primeras décadas del siglo XXI como resume el cuadro 1, que recoge los datos básicos de los cuatro países del sur y de los países "centrales" del noroeste europeo.<sup>6</sup> Las diferencias son manifiestas en los tres indicadores de dimensión de las explotaciones,

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> La excepción sería el Reino Unido, con un sistema agrario diferente, apoyado en la gran explotación desde sus transformaciones del siglo XVIII, pero que también comparte la difusión temprana de la tecnología agraria y el desarrollo de una agricultura "moderna".

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> Existe consenso en incluir en ese "modelo del sur" las agriculturas de Portugal, España, Italia y Grecia, a pesar de la existencia de algunas diferencias significativas entre ellas. A pesar de los rasgos mediterráneos del sur de Francia, el conjunto de su agricultura no encaja en ese modelo, al tener características estructurales y una dinámica (marcada por la temprana difusión del "modelo danés" en el norte del país) mucho más próximas a las del centro-norte del continente.

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> Para algunas precisiones metodológicas sobre los datos utilizados y las comparaciones entre países, véase Arnalte y Ortiz (2013).

tanto física —en hectáreas de superficie agrícola utilizada (SAU) y en unidades ganaderas— como económica (en términos de "producción estándar" o producción bruta por explotación). Como excepción a la clara dicotomía norte-sur puede apuntarse que la dimensión superficial, en hectáreas, de las explotaciones españolas se aproxima a la de algunos países del norte (Holanda, Bélgica). Pero ese dato medio oculta el carácter dual de la estructura agraria española, con peso considerable de las más pequeñas y de las más grandes explotaciones y una escasa presencia de las de tamaño intermedio, principales protagonistas de los procesos de modernización en las agriculturas del norte de Europa.

Cuadro 1 Rasgos estructurales básicos de las explotaciones agrarias (Datos 2013)

	SAU/Expl. (has)	UGM/ Expl.	Producción estándar/ Expl. (€)	% Titulares >65 años	% Titulares a tiempo completo	% SAU cultivos permanentes
Portugal	13.8	7.7	17 053	50.1	19	19.5
España	24.1	15.0	37 284	33.3	21	17.3
Italia	12.0	9.3	43 319	39.7	20	16.8
Grecia	6.8	3.0	11 374	31.3	13	19.1
Alemania	58.6	64.6	162 271	6.5	50	1.2
Bélgica	34.6	94.9	222 634	21.2	69	1.7
Dinamarca	67.5	106.4	246 722	24.0	36	1.0
Francia	58.7	46.3	120 527	12.4	51	3.7
Irlanda	35.5	42.5	35 906	26.5	38	0.0
Holanda	27.4	97.8	303 765	21.0	62	2.0
Luxemburgo	63.0	79.5	150 871	14.4	65	1.2
Reino Unido	93.6	70.8	117 817	30.6	45	0.2

SAU: superficie agrícola utilizada; UGM: unidades de ganado mayor. Fuente: Encuesta sobre la Estructura de las Explotaciones Agrarias. EUROSTAT,

Por otra parte, el cuadro nos muestra que en los países del sur no más de una cuarta parte de las explotaciones proporciona empleo a tiempo completo a sus titulares, mientras que en los del norte ese porcentaje es sensiblemente superior. Esa situación no obedece a una mayor pluriactividad o empleo externo de los

titulares en las agriculturas del sur,<sup>7</sup> sino a la escasa capacidad de las pequeñas explotaciones para proporcionar empleo. Buena parte de esos titulares no empleados a tiempo completo en sus explotaciones son personas de avanzada edad, pensionistas, también numerosos como muestra otro de los indicadores.

Por último, el peso relativo de los cultivos permanentes frente a los anuales marca también una considerable diferencia en la orientación productiva de las explotaciones de los dos grupos de países.

Con referencia a las zonas agrícolas del sur de Europa, cuyos rasgos básicos acabamos de presentar, en los últimos tiempos ha tomado fuerza la siguiente hipótesis. Esas agriculturas no habrían seguido con la misma intensidad que las del norte el proceso de "modernización productivista" que ha marcado la evolución de estas últimas durante la segunda mitad del siglo XX. Ese "retraso" en la modernización sería la causa de las debilidades estructurales que siguen presentando las explotaciones agrarias de los países del sur y de su falta de competitividad, especialmente manifiesta cuando, una vez integradas en la Unión Europea a lo largo de los años ochenta, su confrontación en los mercados con las agriculturas del norte de Europa ha sido más directa.

El razonamiento continúa señalando que, justamente por no haber entrado en el camino de la modernización o haber sido pasadas por alto o marginalizadas por la lógica productivista, muchas explotaciones y regiones del sur tienen mayores posibilidades de adaptar y aprovechar las oportunidades que ofrecen los nuevos planteamientos de un desarrollo rural sostenible ("multifuncional" o "posproductivista", como en ocasiones se le denomina), más atento a los elementos ambientales y sociales del medio rural (Marsden, 2003).

Es justamente entre esas dos orientaciones (recuperar el retraso en la "modernización productivista" o avanzar en los elementos que integrarían un desarrollo "multifuncional") entre las que se debaten actualmente las dinámicas de las agriculturas del sur de Europa. También dentro de ese marco es

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> Los datos de pluriactividad de los titulares de las explotaciones, proporcionados por Eurostat (Oficina Europea de Estadística) en otras fuentes estadísticas señalan una moderada importancia en los países del sur (hay 20%-25% de titulares con otra ocupación principal fuera de la explotación, en los cuatro países), mientras que su incidencia es sensiblemente superior en algunos países del norte (en torno a 40% en Alemania y en Dinamarca).

donde hay que situar los planteamientos y las actuaciones de la política agraria y rural. En los dos apartados siguientes profundizamos en el análisis de los desarrollos que se están produciendo por cada una de esas dos vías en estas agriculturas, para podernos así situar de forma más solvente dentro de este debate.

## El retraso de la modernización productivista y la rigidez estructural de las agriculturas del sur de Europa

La literatura asocia los avances de la modernización productivista de los países del norte de Europa durante la segunda mitad del siglo XX con los procesos de intensificación, especialización de las explotaciones y concentración de la producción en cada vez menos explotaciones que estarán mejor dimensionadas y, por tanto, serán más competitivas en los mercados. A este último elemento del proceso es al que más atención ha dedicado la literatura, destacando en particular (como otro de los rasgos caracterizadores del "modelo del sur") la rigidez de las estructuras agrarias en los países del sur de Europa.

Los datos señalan cómo el proceso de ajuste estructural (progresiva desaparición de las más pequeñas explotaciones e incremento del tamaño de las que se mantienen en el sector) se ha producido durante las últimas décadas con mayor intensidad en el norte que en el sur del continente.<sup>8</sup> El balance conjunto de las situaciones históricas de partida y de esa evolución diferenciada durante las últimas décadas es el mantenimiento de la dicotomía norte-sur en la estructura de las explotaciones agrarias que reflejan los datos del cuadro 1.

Para explicar la debilidad del proceso de concentración de explotaciones registrado en el sur de Europa durante las décadas pasadas han sido planteados argumentos de naturaleza diversa, desde razones de tipo cultural o legal (sistemas hereditarios, regulación de las transferencias de tierras), ausencia de políticas consistentes de estímulo a la modernización de explotaciones, hasta otras más ligadas a la naturaleza productiva de las agriculturas mediterráneas, así

<sup>&</sup>lt;sup>8</sup> Las precisiones metodológicas sobre la forma de medir los ritmos del proceso de ajuste, así como los resultados por países referidos a los periodos para los que las fuentes estadísticas permiten una comparación en el tiempo fiable, están recogidos en Arnalte y Ortiz (2013: 42-45). Sobre la economía política de ese proceso puede verse Arnalte (2006).

como consideraciones en torno a las características del proceso de desarrollo económico y las relaciones urbano-rurales en estos países (Comisión Europea, 1997; Fabiani y Scarano, 1995; Damianakos, 1997; Arnalte y Ortiz, 2006). Hacemos aquí referencia a tres rasgos característicos de los sistemas agrarios y de la organización productiva del sur, relativamente poco tratados en la literatura, que inciden en la dinámica de esas estructuras y aportan explicaciones parciales sobre la rigidez que muestran los sucesivos datos censales.

## La escasa difusión del régimen de arrendamiento

El arrendamiento ha sido la principal vía de transferencia de tierras entre las explotaciones en el proceso de ajuste desarrollado en los países del noroeste europeo y en otros industrializados (Blandford y Hill, 2005). La escasa difusión de este régimen en los países del sur (la importancia relativa de las tierras en arrendamiento no supera 30% de la SAU en ninguno de esos cuatro países) contrasta con su peso relativo en países como Bélgica, Francia o Alemania donde afecta a más de 60% de la superficie agrícola. La difusión del arrendamiento puede estar dificultada por la orientación productiva de las agriculturas mediterráneas (la importancia de los cultivos permanentes, véase el cuadro 1, cuyo ciclo productivo no es fácil adaptar a la duración de los contratos de arrendamiento), pero también está condicionada por la regulación legal de este régimen en cada país.

## Cesiones informales/familiares de tierra y tamaño "real" de las explotaciones

Una práctica habitual en muchas zonas rurales de los países de la Europa mediterránea es la cesión informal de tierras entre miembros de la familia (entendida en sentido amplio) o de las comunidades locales. Esa práctica está asociada frecuentemente con los procesos de éxodo rural, las tierras de los que han emigrado no son vendidas o arrendadas formalmente, sino que son cultivadas por los familiares o vecinos que se mantienen en el medio rural. Esas cesiones informales no son recogidas normalmente por los censos y encuestas sobre la estructura de las explotaciones, que mantienen por tanto la ficción de

una estructura de las explotaciones muy fragmentada, cuando la organización del cultivo funciona a otra escala, con una dimensión de las explotaciones "reales" (las de los agricultores que se mantienen cultivando la tierra, concentrando las tierras cedidas) sensiblemente superiores a las que muestran los datos estadísticos. Un detallado estudio de este fenómeno en un área del norte de Grecia (Koutsou *et al.*, 2011) revela su considerable dimensión y subraya que no son sólo factores económicos, sino también sociales y culturales, los que conducen a esas cesiones de tierras y esa organización de la agricultura.

## Externalización del proceso productivo y agricultores de servicios

La externalización de fases del proceso productivo agrícola —otro fenómeno con presencia importante, bajo distintas formas, en el sur de Europa— puede también explicar en parte la aparente rigidez que muestran las estructuras agrarias de estos países. En ocasiones, esa externalización alcanza al conjunto del proceso productivo y de la gestión de pequeñas explotaciones, con titulares envejecidos o ausentes, que pasan a ser trabajadas y gestionadas por agricultores profesionales, sin que medie ninguna formalización de las transferencias de tierras o de explotaciones que tienen lugar en esos casos. El resultado es similar al descrito en el caso anterior (las cesiones familiares de tierras), alcanzando las explotaciones de esos profesionales una dimensión real sensiblemente superior a la que registran los censos y encuestas. El estudio antes citado sobre el norte de Grecia también describe situaciones de este tipo. Otra investigación sobre una zona interior del Mediterráneo español (Moragues, 2014) analiza también en profundidad el desarrollo de esta serie de redes (donde se mezclan servicios agrícolas con relaciones sociales) que explican el funcionamiento "estable" de una agricultura con un elevado nivel de minifundio. Aunque en otras ocasiones la externalización no alcance al conjunto de tareas de una explotación, el hecho de que esos "agricultores de servicios" profesionales liberen a los pequeños agricultores de las tareas que requieren más equipamiento mecánico o más volumen de trabajo asalariado, constituye también

un factor estabilizador de esa estructura de pequeñas explotaciones (Ortiz *et al.*, 2011). En el caso de la viticultura, la difusión de la recolección mecanizada con máquinas vendimiadoras, equipamiento no accesible a buena parte de las explotaciones, está también estimulando el desarrollo de estas formas de gestión de las explotaciones.

## La difusión de estrategias multifuncionales en las agriculturas del sur de Europa

La comparación de algunos rasgos adicionales de las explotaciones del norte y del sur de Europa permite también una aproximación a conocer en qué medida en las segundas habría habido una mayor difusión de las estrategias que la literatura considera "multifuncionales", tales como la diferenciación de los productos agrarios a través de distintivos de calidad, el aumento del valor añadido de los productos mediante el acercamiento a los consumidores finales o la diversificación de los productos o servicios ofertados desde la explotación agraria (Van der Ploeg y Roep, 2003). Esta comparación sí arroja algunas diferencias norte-sur, aunque no siempre en el mismo sentido.

Así, por ejemplo, Marsden y Sonnino (2006) argumentaban cómo los distintivos territoriales de calidad, en forma por ejemplo de denominaciones de origen protegidas predominaban en la Europa mediterránea, mientras que en otros países europeos los rasgos de calidad se adoptaban más a nivel de explotación e iban más asociados a aspectos de salud pública o de implicaciones ambientales de la producción. Una cuestión interesante en este sentido es que la expansión de certificaciones territoriales de la producción no siempre ha supuesto un avance postproductivista. Por ejemplo, en el caso de España, este proceso de creación de marcas territoriales de calidad ha sido compatible con una fuerte intensificación productiva (nuevos regadíos, marcos de plantación de mayor densidad) en muchas denominaciones de origen (en especial de aceite de oliva y de vino como veremos más adelante).

Por otra parte, ha sido muy importante en los países europeos, incluidos los del sur, la expansión durante los últimos años de la superficie agraria dedicada a cultivos en producción ecológica. En conjunto, en 2016 había casi

12 millones de hectáreas en agricultura ecológica en la UE-28, con una importante presencia en España (2 millones de hectáreas), Italia (1.8) y Francia (1.5). Es de destacar, en todo caso, la orientación hacia la exportación de las producciones ecológicas de los países del sur de Europa, donde el nivel de demanda de los consumidores ecológicos es notablemente inferior al que se da en otros países del continente (Alemania, Reino Unido).

Otros de los rasgos de una transición hacia agriculturas más multifuncionales es precisamente la diversificación no agraria de las explotaciones, esto es, el empleo de recursos de la explotación para la producción y comercialización de otros productos o servicios no agrarios (agroturismo, producción de energía, artesanía, prestación de servicios, etc.). En este caso, Arnalte y Ortiz (2013) muestran cómo el porcentaje de explotaciones agrarias que desarrolla este tipo de actividades de diversificación es muy bajo en los países mediterráneos (2% en España y Grecia, 6% en Portugal o 10% en Italia), en claro contraste con los niveles que muestran países como Reino Unido, Luxemburgo, Alemania u Holanda, todos por encima de 20%, o incluso Dinamarca con más de 60% de explotaciones diversificadas.

Es también interesante revisar el perfil de las explotaciones que adoptan estas estrategias multifuncionales. Esto es así porque una parte del debate académico sobre esta cuestión ha planteado en qué medida estas estrategias multifuncionales podían y estaban constituyendo alternativas hacia la viabilidad económica de las explotaciones agrarias más vulnerables, en particular las de menor dimensión. Sin embargo, los datos disponibles no permiten asociar multifuncionalidad con agricultura a pequeña escala.

Así, Arnalte y Ortiz (2013) muestran cómo en los países del sur (Portugal, España, Italia y Grecia) el porcentaje de explotaciones ecológicas es sensiblemente mayor entre las de mayor dimensión. Es decir, no son las más pequeñas las que en mayor proporción están adoptando esta estrategia de diferenciación para viabilizar económicamente su situación, sino que son las más grandes las que parecen haber encontrado mayores ventajas comerciales en la agricultura ecológica. En esta misma línea, los autores también muestran cómo las explotaciones que realizan actividades no agrarias son claramente mayores (tanto en dimensión física como económica) que la media. Es decir, son las más grandes

(tanto en las agriculturas del norte como del sur de Europa) las que cuentan con los recursos necesarios para emprender otras vías de negocio.

Este dilema relativo a la orientación de las agriculturas del sur de Europa hacia estrategias más multifuncionales o más productivistas encuentra también reflejo en la política agraria. Un ejemplo claro está en el diseño de los programas de desarrollo rural (PDR) en los que se plasma la aplicación del segundo pilar de la PAC. Los datos correspondientes al periodo de programación 2007-2013 reflejaban cómo los países del sur habían priorizado en sus PDR la financiación de medidas orientadas a promover la modernización y reestructuración de las explotaciones agrarias, en detrimento fundamentalmente de las de carácter medioambiental (estas últimas con mucha más presencia en países como Reino Unido, Suecia o Finlandia). Este sesgo productivista se mantiene en el actual periodo 2014-2020, según muestra el análisis de los PDR aprobados (European Parliament, 2016: 36-39). Los cuatro países del sur que estamos considerando dedican a la prioridad 2 ("competitividad") un porcentaje de financiación igual o superior a la media de la UE, mientras que a la prioridad 4 ("gestión de ecosistemas") dedican, en los cuatro casos, porcentajes de financiación inferiores a la media.

#### La aplicación de la pac al sector vitivinícola

La aplicación de la Política Agrícola Común al sector vitivinícola y su impacto en las áreas vitícolas, particularmente en el sur de Europa, constituye una buena ilustración de las contradicciones de esa política y de su posición compleja dentro de los dilemas de desarrollo ("productivista" y "multifuncional") entre los que se debate la dinámica de esa agricultura y de esas áreas rurales.

La regulación común de las viticulturas europeas que introduce la PAC desde los años setenta se plasma en una Organización Común de Mercado (OCM) específica para el sector que se ha ido transformando desde entonces, reformas que han prestado especial atención a buscar equilibrios en el mercado del vino, corrigiendo los crónicos excedentes de producción de la viticultura europea. Esa regulación comunitaria se articula con las normas nacionales que siguen vigentes, especialmente en aspectos de la tipificación y de la calidad de los vinos.

La última reforma sustancial de la OCM vitivinícola fue la aprobada en 2008, la cual continúa vigente en sus aspectos esenciales. Planteada en un contexto de crecientes desequilibrios entre la oferta y la demanda del vino europeo, la reforma tenía "como finalidad aumentar la competitividad de los productores vitivinícolas de la UE" (Comisión Europea, 2012: 2). Para alcanzar ese objetivo central, que en las declaraciones de la Comisión Europea va acompañado de otros varios (desde mejorar la presencia del vino europeo en distintos mercados, hasta potenciar el tejido social de las zonas rurales y garantizar que la producción respete el medio ambiente), la reforma utiliza diversos instrumentos. En una primera fase plantea la supresión progresiva de las medidas de intervención en el mercado (destilaciones) y el mantenimiento de forma transitoria (durante tres años) de un régimen de arranque subvencionado de viñedo. En una segunda fase (con inicio ya en 2009) las medidas de apoyo al sector se canalizan a través de los Planes Nacionales de Apoyo (PNA), programados quinquenalmente, dentro de los cuales los Estados miembros productores de vino pueden elegir destinar las dotaciones presupuestarias que se les asignan entre una serie de medidas. Las propuestas son de naturaleza diversa: desde mantenimiento de destilaciones, sólo durante los primeros años de aplicación de la reforma, hasta promoción de los vinos comunitarios en terceros países, inversiones en instalaciones y equipamiento de bodegas o incluso aplicación a los viticultores del régimen de "pago único", es decir de ayudas directas similares a las proporcionadas a otros agricultores comunitarios por el primer pilar de la PAC. Pero la medida estrella, a la que se ha destinado 43% de los fondos totales de los PNA del primer periodo de programación (2009-2013), ha sido la reestructuración y reconversión de los viñedos europeos (Comisión Europea, 2012; Tribunal de Cuentas Europeo, 2012 y 2014; Castillo Valero et al., 2014).

La medida no es nueva dentro de la política común europea. Durante los años noventa, actuaciones de este tipo en las zonas vitícolas fueron financiadas con fondos de lo que hoy denominamos segundo pilar de la PAC, dentro de la política horizontal (aplicada en todos los sectores productivos de la agricultura europea) de modernización y estímulo de la competitividad de las explotaciones.

Fue la reforma de la OCM vitivinícola aprobada en 1999 la que introdujo ayudas específicas para la reestructuración y reconversión del viñedo, financiadas ya directamente con fondos del primer pilar. La reforma de 2008 no ha hecho más que dar continuidad y poner el acento en estas medidas, ahora incluidas en la nueva figura de los PNA, dando así sentido a la afirmación de que "la reestructuración y reconversión de los viñedos ha sido la piedra angular de la OCM del vino desde 1999" (Tribunal de Cuentas Europeo, 2012: 25).

La aplicación de la medida está suponiendo la reestructuración de una parte apreciable del viñedo europeo, especialmente en los tres principales países productores, todos mediterráneos. La ejecución presupuestaria correspondiente a lo previsto en los primeros PNA (2009-2013) indica que Italia, España y Francia, por este orden, habrían absorbido en conjunto 87% del presupuesto comunitario destinado a esta medida. En cuanto a superficies, los datos para el conjunto del periodo comprendido entre las campañas 2000-2001 y 2008-2009 indicaban que Italia habría reestructurado 18% de su superficie vitícola y Languedoc-Roussillon (la más extensa región productora francesa) 21% (Tribunal de Cuentas Europeo, 2012: 26). En España los datos más actualizados del Ministerio de Agricultura señalan que entre 2001 y 2016 se habían reestructurado 375 mil hectáreas de viñedo, 39% de la superficie vitícola española (Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente, MAPAMA, 2016b).

La medida incluye la contribución financiera a los gastos derivados de esas operaciones, así como la posibilidad de pago de indemnizaciones por pérdidas de ingresos durante el periodo de adaptación del viñedo. Su objetivo, muy definido y repetido en la normativa comunitaria, es incrementar la competitividad de los productores de vino. En teoría, esa mejora debe lograrse mediante el concurso de tres factores: la reconversión hacia variedades más demandadas en el mercado, la reducción de costos de producción (en especial mediante la mecanización de las operaciones facilitada por la nueva estructura de las plantaciones, frecuentemente en espaldera) y el incremento del rendimiento (Tribunal de Cuentas Europeo, 2012: 26). Mientras los dos primeros factores no plantean mayor debate y se reconoce en particular la reconversión varietal y adaptación al mercado que está produciendo la aplicación de la medida, el

tercero, la relación entre reconversión e incremento de los rendimientos por hectárea del viñedo, es objeto de fuertes controversias.

Una línea de crítica es la que plantea el Tribunal de Cuentas Europeo, en su análisis y fiscalización sobre estas medidas, al señalar que los incrementos de rendimientos asociados a la reestructuración, importantes en algunas regiones, juegan en contra de un reequilibrio del mercado e incluso anulan los efectos de reducción de la producción derivados del arranque subvencionado de viñedo. Ante esas críticas, la Comisión responde que "el aumento de los rendimientos, en particular si se combina con la mejora de la calidad, contribuye de forma decisiva a incrementar la competitividad del sector" (Tribunal de Cuentas Europeo, 2012: 27-28 y 38).

Es interesante un análisis algo más detallado de la situación en España, donde la reestructuración ha ido acompañada, en la mayoría de los casos, de la puesta en riego del viñedo. Así, la superficie de viña en regadío ha pasado de suponer 11% del total de la superficie vitícola en el año 2000 a representar 37% de ese total en 2015. Paralelamente, en ese periodo, los rendimientos medios de la viticultura española han pasado de 35 a 45 hectolitros por hectárea (MAPAMA, 2016a). Sin embargo, dentro de España, las diferencias entre los comportamientos regionales son también significativas.

En las regiones vinícolas situadas en la mitad norte del país el incremento de las superficies regadas, importante en algunos casos, no ha ido acompañado de un crecimiento paralelo de los rendimientos. Consideremos el caso de la Rioja, una región con su producción vinícola claramente orientada hacia la calidad (90% de su producción es de vinos de denominación de origen) (MAPAMA, 2017). Como en la mayoría de regiones españolas, la difusión del riego en las plantaciones vitícolas ha sido importante, pasando de menos de 3% de su superficie

<sup>&</sup>lt;sup>9</sup> Cuantifica la diferencia de rendimientos entre parcelas no reestructuradas (37 hl/ha) y reestructuradas (60 hl/ha) en la región española de Castilla-La Mancha, en el periodo 2007-2009 (Tribunal de Cuentas Europeo, 2012: 28).

<sup>&</sup>lt;sup>10</sup> Según las estimaciones del Tribunal de Cuentas Europeo, en España el incremento de producción derivado del crecimiento de los rendimientos (16 millones de hectolitros entre 1990 y 2008) superaría a la reducción derivada del arranque (unos 12 millones de hectolitros). Para Italia esa compensación es solamente parcial y en Francia apenas se registran incrementos de rendimientos (Tribunal de Cuentas Europeo, 2012: 27-28).

vitícola regada en los años ochenta a regar en torno a 30% de esa superficie en 2014-2015. Sin embargo, los rendimientos productivos solamente han experimentado un ligero incremento en el largo plazo y muestran, con las lógicas oscilaciones anuales, una apreciable reducción entre las campañas 2003-2004 y 2014-2015. Como factores explicativos se apuntan la limitación de rendimientos establecida por la Denominación de Origen Calificada Rioja, <sup>11</sup> así como el efecto derivado de la reconversión de vinos blancos a vinos tintos (con menor rendimiento por hectárea) también importante durante los últimos años (MAPAMA, 2016a; Barco y Navarro, 2014).

Un caso bien distinto es el de los viñedos de Castilla-La Mancha, que constituyen la mitad de la superficie vitícola española. A pesar de la evolución reciente hacia vinos de calidad en algunas partes de la región, su producción sigue mayoritariamente orientada hacia la venta a granel (sigue siendo "líder mundial en las ventas de vino a granel") (Olmeda y Castillo, 2014: 231) y solamente 20% de su producción está amparada por denominaciones de origen. La aplicación de las medidas de reconversión y reestructuración también ha sido intensa en la región (183 mil ha entre 2001 y 2016, 40% del viñedo regional), acompañada de forma generalizada de la puesta en riego que alcanza ya a 47% de la superficie vitícola regional. En este caso, esos procesos sí que han ido acompañados de un importante crecimiento del rendimiento del viñedo, cuyos valores medios regionales habrían pasado de 39 hl/ha en las campañas de 2000-2001 a 2002-2003 hasta alcanzar los 55 hl/ha como media de las de 2011-2012 a 2014-2015 (MAPAMA, 2016a y b; Olmeda y Castillo, 2014).

Los análisis sobre la viticultura de esta región también destacan la intensidad de aplicación de otra medida de la política común, el arranque subvencionado del viñedo. Entre 1988 y 2013 se han arrancado con este régimen unas 200 mil ha de viña, generalmente en zonas marginales y con bajos rendimientos. Aparte de los efectos del arranque sobre el equilibrio de los mercados del vino, los análisis destacan el manifiesto impacto ambiental de esa medida, al ser el viñedo de secano la única cubierta vegetal posible en muchas de esas

<sup>&</sup>lt;sup>11</sup> Lógicamente esas limitaciones no se aplican a las cantidades totales producidas, sino a las "amparadas" por la denominación de origen calificada y que pueden ser comercializadas dentro de ella.

zonas. Su desaparición agrava por tanto los problemas de erosión y también favorece el despoblamiento de esos territorios (Olmeda y Castillo, 2014).

Sin embargo, las objeciones desde la óptica ambiental a la política aplicada al sector vitícola se centran sobre todo en la utilización de aguas subterráneas para el riego del viñedo en un país como España con recursos hídricos limitados. Esas críticas son más acusadas en aquellas regiones con mayores problemas de sobreexplotación de acuíferos, como es el caso de Castilla-La Mancha. Aunque, según algunas estimaciones, el incremento del consumo de agua derivado de la puesta en riego del viñedo en la región ha sido compensado en parte por la reducción de la superficie de otros cultivos con alto consumo de agua (maíz, remolacha), la realidad es que actualmente el viñedo consume una parte importante de los recursos disponibles en un acuífero como el de La Mancha Occidental, declarado sobreexplotado desde 1994. En definitiva, el riego del viñedo "se ha convertido en un elemento más de presión sobre los mermados recursos hídricos del territorio" (Ruiz, 2013: 268).

Un riesgo adicional para los sistemas de producción vitícolas en las regiones del sur de Europa y, en particular, en las españolas, deriva de los efectos del cambio climático. Existe consenso en prever que en el país esos efectos se van a traducir en un calentamiento continuado durante la primera mitad del siglo XXI, más intenso que el ya registrado en los últimos años del XX, así como un descenso de las precipitaciones totales, acompañado de una mayor intensidad pluvial, que derivará en mayor frecuencia de lluvias torrenciales y de inundaciones. Estos efectos no serán homogéneos en toda España, sino que serán más graves en el sur, previendo que en el periodo 2031-2050 la elevación de los índices de sequía permitirá considerar "muy seco" todo el sur peninsular (Resco *et al.*, 2014).

Los impactos de esos efectos sobre el viñedo español serán diversos. Desde provocar una reconfiguración territorial del mapa de zonas productoras, hasta ocasionar alteraciones en los patrones de enfermedades y plagas y también modificaciones en la calidad de la uva y en el rendimiento de la vid. En relación con el riego del viñedo, las previsiones apuntan tanto a "dificultar el futuro de los regadíos existentes" como a "limitar la posibilidad de incrementar la superficie

regada, por consideraciones económicas, sociales y medioambientales" (Resco et al., 2014: 260).

Aparte de las consideraciones ambientales, es útil también analizar los impactos diferenciados por tipo de explotaciones que están teniendo los procesos de intensificación y reestructuración productiva del viñedo, favorecidos por las medidas de política que estamos considerando. Este tipo de análisis es menos frecuente en la literatura, pero Moreno (2013: 131-136) recoge referencias referidas a dos zonas vinícolas españolas (la DOP Priorat, en Cataluña, y la región del Duero, en Castilla y León), que muestran que esas transformaciones están teniendo mayor incidencia en las explotaciones mejor dimensionadas, que disponen en ocasiones de bodegas propias y cuyos titulares son, frecuentemente, nuevos inversores llegados a esas zonas vitícolas.

#### Consideraciones finales

La evolución de la PAC ha tenido menos incidencia sobre las trayectorias de las agriculturas de los países de la Europa mediterránea, dada la tardía incorporación de la mayoría de éstos a la Comunidad Europea y como consecuencia, también, de sus orientaciones productivas, no tan protegidas y reguladas históricamente como las continentales. Estos elementos, junto con las propias particularidades económicas y sociales de los países del sur, explican tanto la aparente rigidez de sus estructuras agrarias, como el papel que desempeñan vías más "heterodoxas" de organización y modernización de la producción, como los reagrupamientos familiares de tierras o la externalización de tareas y la expansión de los agricultores de servicios.

Por su parte, el segundo pilar de la PAC sí ha introducido, especialmente a partir del año 2000, más posibilidades de adaptar la política rural a las especificidades y necesidades de cada región. Esa flexibilidad constituía, además, uno de los elementos de legitimación de la PAC, al dar cabida a enfoques más territorializados y multifuncionales en las medidas dirigidas a las explotaciones agrarias. Curiosamente, en los países mediterráneos, donde en teoría podría haber tenido más recorrido ese enfoque, con sistemas agrarios de alto valor

natural y explotaciones con dificultades para competir en economías de escala, la orientación de los programas de desarrollo rural ha priorizado el apoyo a una modernización clásica de las unidades productivas. Es interesante en este punto insistir en cómo, precisamente en los países del sur, las explotaciones que están adoptando algunas de estas estrategias de diferenciación o diversificación son las de mayor tamaño físico y económico. Este hecho deja planteadas algunas cuestiones pendientes de resolver, como la compatibilidad entre el objetivo de mantener un tejido de pequeñas y medianas explotaciones en el medio rural y el de promover estrategias empresariales multifuncionales que den lugar a un desarrollo rural apoyado en la agricultura.

Una mirada más cercana al sector vitivinícola europeo nos ha permitido también revisar algunos elementos básicos de la aplicación de la PAC a este sector, con intervenciones encaminadas de forma genérica a buscar equilibrios en unos mercados del vino marcados por una acusada y creciente competencia internacional. La medida estrella de la intervención comunitaria en el sector durante los últimos años es la promoción de la reconversión y reestructuración de los viñedos europeos, medida planteada con el objetivo definido de incrementar la competitividad de las explotaciones vitícolas. Sin embargo, su aplicación, importante sobre todo en el sur de Europa, no está exenta de controversias y tiene además lecturas diferenciadas en los distintos territorios. Por una parte, la medida implica en buena parte de los casos incremento de rendimientos (dentro, pues, de la más pura lógica "productivista"), aunque también se asocia con la calidad (al menos con una reconversión hacia variedades más aceptadas en los mercados) y no deja de tener impactos medioambientales negativos (en particular cuando se asocia con la puesta en riego, práctica generalizada en España), cuestionando, por tanto, la sostenibilidad ambiental proclamada repetidamente como una de las premisas de cualquier intervención de la política comunitaria.

#### Bibliografía

- ARNALTE, Eladio (2002). "PAC y desarrollo rural: una relación de amor-odio". *Información Comercial Española. Revista de Economía*, 803 (noviembre-diciembre): 45-60.
- ARNALTE, Eladio (2006). "Economía política del proceso de ajuste estructural en la agricultura de los países desarrollados". En *Políticas agrarias y ajuste estructural en la agricultura española*, coordinado por Eladio Arnalte, 17-54. Madrid: Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación.
- Arnalte, Eladio (2013). "Los tortuosos caminos de la PAC". En *Agricultura familiar en España. Anuario 2013*, 86-94. Madrid: Fundación de Estudios Rurales.
- ARNALTE, Eladio y Dionisio Ortiz (2006). "Lectura comparada de los procesos de ajuste: factores determinantes e incidencia de las políticas". En *Políticas agrarias y ajuste estructural en la agricultura española*, coordinado por Eladio Arnalte, 353-381. Madrid: Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación.
- ARNALTE, Eladio y Dionisio Ortiz (2013). "The 'Southern Model' of European agriculture revisited: Continuities and dynamics". En *Agriculture in Mediterranean Europe: Between Old and New Paradigms*, coordinado por Dionisio Ortiz, Ana Moragues y Eladio Arnalte. Serie: Research in Rural Sociology and Development, vol. 19, 37-74. Bingley: Emerald Group Publishing Limited.
- BARCO Royo, Emilio y Mari Cruz Navarro Pérez (2014). "Los sistemas regionales de la vitivinicultura en España: el caso de la DOC Rioja". En *La economía del vino en España y en el mundo*, coordinado por Raúl Compés López y Juan Sebastián Castillo Valero, 175-210. Almería: Cajamar Caja Rural.
- BLANDFORD, David y Berkeley Hill (2005). Facilitating Farm-Level Adjustment to the Reform of Trade and Agricultural Policies. Serie: Trade Policy Issues Paper 4. International Agricultural Trade Research Consortium.
- CASTILLO Valero, Juan Sebastián, Raúl Compés López y José María García Álvarez-Coque (2014). "La regulación vitivinícola. Evolución en la UE y en España y situación en el panorama internacional". En *La economía del vino en España y en el mundo*, coordinado por Raúl Compés López y Juan Sebastián Castillo Valero, 271-310. Almería: Cajamar Caja Rural.
- COMISIÓN EUROPEA (1985). "Perspectives de la politique agricole commune. Le livre vert de la Commission". *Notes rapides de l'Europe Verte*, 33, julio.
- COMISIÓN EUROPEA (1988). El futuro del mundo rural. COM (88): 501 final.
- COMISIÓN EUROPEA (1991). Evolución y futuro de la Política Agraria Comín. Documento de reflexión de la Comisión. COM (91): 100 final.
- COMISIÓN EUROPEA (1997). Rural Developments, Working Document, CAP 2000 Situation and Outlooks. European Commission-Directorate General for Agriculture (DG VI).

- COMISIÓN EUROPEA (1998). Agenda 2000. Propuestas de la Comisión. Exposición de motivos. El futuro de la agricultura europea. COM: 158 final.
- COMISIÓN EUROPEA (2012). Informe de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo, de conformidad con el artículo 184, apartado 8, del reglamento (CE) nº 1234/2007 del Consejo, sobre la experiencia adquirida en la aplicación de la reforma vitivinícola de 2008. COM: 737 final.
- Damianakos, Stathis (1997). "The Ongoing Quest for a Model of Greek Agriculture". *Sociologia Ruralis* 37(2): 190-208.
- DELORME, Hélène (2000). "La 'cuestión' del agricultor profesional en Francia". En *Agricultura Familiar en España 2000*. 65-75. Madrid: Fundación de Estudios Rurales.
- Delorme, Hélène (2004). "Introduction". En *La politique agricole commune, Anatomie d'une transformation*, dirigido por Hélène Delorme, 11-44. París: Presses de Sciences Po.
- EUROPEAN PARLIAMENT (2016). *Programmes implementing the 2015-2020 Rural Development Policy*. Research for AGRI Committee, Luxemburgo: Parlamento Europeo.
- Fabiani, Guido y Giovanni Scarano (1995). "Una stratificazione socioeconomica delle azienda agricole: Pluralismo funzionale e sviluppo territoriale". *La Questione Agraria* 59: 27-91.
- KOUTSOU, Stavriani, Maria Partalidou y Michael Petrou (2011). "Present or absent farm heads? a contemporary reading of family farming in Greece". *Sociologia Ruralis* 51(4): 404-419.
- MARSDEN, Terry (2003). "The condition of rural sustainability: issues in the governance of rural space in Europe". En *The Reform of the CAP and Rural Development in Southern Europe*, coordinado por Charalambos Kasimis y George Stathakis, 19-37. Ashgate, Aldershot.
- MARSDEN, Terry y Roberta Sonnino (2006). "Beyond the divide: rethinking relationships between alternative and conventional food networks in Europe". *Journal of Economic Geography* 6: 181-199.
- MASSOT Martí, Albert (2012). "Los mecanismos de la PAC 2020: principales vectores del proceso de reforma en curso". *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros* 232: 13-67.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA Y PESCA, ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE (MAPAMA) (2016a). "Análisis de la superficie y la producción vitivinícola". En *Documentación reunión sectorial del 18 de mayo 2016*. Dirección General de Producciones y Mercados Agrarios. [En línea] Disponible en <a href="http://www.mapama.gob.es/es/agricultura/temas/producciones-agricolas/160518analisissuperficieyproduccionii\_tcm30-58986.pdf">http://www.mapama.gob.es/es/agricultura/temas/producciones-agricolas/160518analisissuperficieyproduccionii\_tcm30-58986.pdf</a>> [consultada: 12 de febrero de 2018].

- MINISTERIO DE AGRICULTURA Y PESCA, ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE (MAPAMA) (2016b). "Ayuda a la reestructuración y reconversión del viñedo". En *Documentación Grupo de Trabajo del 12 y 13 diciembre 2016*. Dirección General de Producciones y Mercados Agrarios. [En línea]. Disponible en <a href="http://www.mapama.gob.es/es/agricultura/temas/producciones-agricolas/documentaciongrupodetrabajo12y13dediciembre2016ayudareestructuracion\_tcm30-58993.pdf">http://www.mapama.gob.es/es/agricultura/temas/producciones-agricolas/documentaciongrupodetrabajo12y13dediciembre2016ayudareestructuracion\_tcm30-58993.pdf</a> [consultada 12 de febrero de 2018].
- MINISTERIO DE AGRICULTURA Y PESCA, ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE (MAPAMA) (2017). *Anuario de Estadística 2016*. [En línea] Disponible en <a href="http://www.mapama.gob.es/es/estadistica/temas/publicaciones/anuario-de-estadistica/default.aspx">http://www.mapama.gob.es/es/estadistica/temas/publicaciones/anuario-de-estadistica/default.aspx</a> [consultada: 20 de febrero de 2018].
- MORAGUES, Ana (2014) "How is agriculture reproduced? Unfolding farmers' interdependencies in small-scale Mediterranean olive oil production". *Journal of Rural Studies* 34: 139-151.
- MORENO, Olga (2013). "Reproducing productivism in Spanish agricultural systems". En *Agriculture in Mediterranean Europe: Between Old and New Paradigms*, coordinado por Dionisio Ortiz, Ana Moragues y Eladio Arnalte. Serie: Research in Rural Sociology and Development, vol. 19, 121-147. Bingley: Emerald Group Publishing Limited.
- Olmeda Fernández, Miguel y Juan Sebastián Castillo Valero (2014). "Los sistemas regionales de la vitivinicultura en España: el caso de Castilla-La Mancha". En *La economía del vino en España y en el mundo*, coordinado por Raúl Compés López y Juan Sebastián Castillo Valero, 211-243. Almería: Cajamar Caja Rural.
- ONATE, Juan J. (2014). "El componente ambiental en la nueva PAC". En *Reflexiones en torno a la PAC*, coordinado por Isabel Bardají, 141-175. Almería: Cajamar Caja Rural.
- ORTIZ, Dionisio, Eladio Arnalte, Ana Moragues y Silvia Doñate (2011). "Las explotaciones agrarias de servicios: la configuración de una vía de gestión de la agricultura". Ponencia presentada en el VIII Congreso de Economía Agraria. Madrid.
- RESCO SÁNCHEZ, Pablo, Isabel Bardají Azcárate, Ana Iglesias Picazo y Vicente Sotés Ruiz (2014). "Vulnerabilidad del viñedo español al cambio climático". En *La economía del vino en España y en el mundo*, coordinado por Raúl Compés López y Juan Sebastián Castillo Valero, 245-267. Almería: Cajamar Caja Rural.
- Ruiz Pulpón, Ángel Raúl (2013). "El viñedo en espaldera: nueva realidad en los paisajes vitivinícolas de Castilla-La Mancha". *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles* 63: 249-270.
- SARACENO, Elena (2002). "Rural development policies and the second pillar of the Common Agricultural Policy". En *Policy Vision for Sustainable Rural Economies in an*

- Enlarged Europe. Serie: Studies in Spatial Development. Akademie für Raumforschung und Landesplanung. [En línea] Disponible en <a href="http://www.arl-net.de">http://www.arl-net.de</a>>.
- SIVIGNON, Michel (1996). "Les systèmes agraires européens: Héritages, mutations, frontières". En *L'Europe et ses campagnes*, coordinado por Marcel Jollivet y Nicole Eizner, 37-55. París: Presses de la Fondation National des Sciences Politiques.
- TRACY, Michael (1989). Government and Agriculture in Western Europe 1880-1988. Nueva York University Press.
- TRIBUNAL DE CUENTAS EUROPEO (2012). Reforma de la Organización Común del Mercado Vitivinícola: Avances logrados. Informe especial 7. Luxemburgo.
- TRIBUNAL DE CUENTAS EUROPEO (2014). ¿Se ha gestionado bien el apoyo de la UE a la inversión y promoción del sector vitivinícola y se han demostrado sus resultados en la competitividad de los vinos de la Unión? Informe especial 9. Luxemburgo.
- VAN DER PLOEG, Jan Douwe y Dirk Roep (2003). "Multifunctionality and rural development: the actual situation in Europe". En *Multifunctional agriculture: A new paradigm for European Agriculture and Rural Development*, coordinado por Guido van Huylenbroeck y Guy Durand: 37-53. Hampshire: Ashgate.

## Capítulo 2

# Los patrones de transformación de la agricultura familiar en España: el caso de las explotaciones vitícolas

Olga M. Moreno Pérez

#### Introducción

Las explotaciones de carácter familiar continúan siendo abrumadoramente mayoritarias en la agricultura de todo el mundo. En un estudio reciente elaborado a partir de datos de los censos agrarios de 105 países y territorios, Graeub *et al.* (2016) calculan que 98% de las explotaciones del mundo son familiares, que su número asciende aproximadamente a 475 millones y que gestionan 53% de la superficie agrícola del planeta.

Evidentemente, la agricultura familiar adopta muy variadas formas y dinámicas en distintos lugares y en diferentes sistemas agrarios. En países desarrollados están completamente insertas en los mercados, mientras que en el mundo en desarrollo esta integración se ha ido produciendo a diferente ritmo en función del contexto. Dentro de cada territorio las explotaciones familiares experimentan el clásico proceso de diferenciación (Arnalte, 2014); muchas entran en una dinámica regresiva o desaparecen; otras se mantienen estables de variadas formas, y unas pocas son capaces de crecer ampliando su base territorial o incorporando progreso técnico, llegando a alcanzar rangos superiores de dimensión económica e insertándose con éxito en los mercados internacionales. Este último grupo de explotaciones no siempre encaja en las definiciones estrictas de agricultura familiar y, sin embargo, tampoco puede decirse que sean plenamente empresariales: la dotación inicial de tierra y otros activos

viene, al menos en parte, de un proceso de sucesión generacional, la familia sigue tomando las decisiones estratégicas y también aporta capital y trabajo a la actividad agrícola.

Estas explotaciones que han surgido de estrategias de expansión se sitúan en lo que Brookfield y Parsons (2007) denominan la "zona gris". La literatura académica ha propuesto nuevas categorías de análisis para capturar estas modalidades de unidades productivas situadas en la frontera entre lo familiar y lo empresarial. Hablamos, por ejemplo, de la "agricultura familiar societaria" de Hervieu y Purseigle (2011, 2013), "agricultura post-familiar" de Mundler y Rémy (2012), los "farm family entrepreneurs" de Pritchard *et al.* (2007) y Magnan (2012), o las "explotaciones multifamiliares" de Moreno *et al.* (2011) y Moreno y Lobley (2015).

En los apartados que siguen realizaremos, en primer lugar, una discusión acerca de los contornos teóricos del propio concepto de agricultura familiar. Después emplearemos los datos de los Censos Agrarios que publica el Instituto Nacional de Estadística (INE) para discutir qué rasgos "familiares" presenta la agricultura en España y cuáles son las transformaciones estructurales que está experimentando este sector desde el inicio del presente siglo. A partir de este marco general, abordaremos estos mismos puntos para el subconjunto de explotaciones especializadas en viticultura, objeto de estudio de esta obra. Posteriormente presentaremos un estudio de caso realizado en la zona vitivinícola de Requena-Utiel (Valencia), prestando especial atención a la presencia en esta comarca de un tipo de unidad de producción que encaja en una de las nuevas categorías de análisis citadas, la de las explotaciones "multifamiliares". Finalmente, expondremos las principales conclusiones de este estudio.

#### La difícil conceptualización de la agricultura familiar

A pesar de las numerosas aproximaciones teóricas que se han hecho a este concepto, no existe una definición de agricultura familiar que haya sido aceptada de manera unánime. Garner y De la O Campos (2014) llegaron a identificar 36 definiciones distintas de agricultura familiar en diversos países, contenidas tanto en estudios académicos como documentos elaborados por organismos

internacionales y organizaciones no gubernamentales. Quizá la contribución reciente más relevante es la definición propuesta por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), a partir de los trabajos de revisión realizados como parte de la agenda preparatoria para el año 2014 —declarado por la ONU Año Internacional de la Agricultura Familiar—. La FAO define la agricultura familiar como:

[...] un modo de organizar la producción agrícola, forestal, pesquera, ganadera y acuícola que es gestionada y administrada por una familia y depende principalmente de trabajo familiar, incluidos tanto hombres como mujeres. La familia y la explotación están relacionados, co-evolucionan y combinan funciones económicas, medioambientales, sociales y culturales (FAO, 2013: 2).

Aunque podemos tomar esta definición como la más aceptada internacionalmente en la actualidad, si en algo coinciden los académicos es en la diversidad de estructuras, sistemas y marcos institucionales agrarios que existen en todo el mundo y en la dificultad de encontrar un denominador común para lo que entendemos por agricultura familiar en distintos lugares.

Una cuestión que ha sido central en estos debates es si debe incluirse el tamaño de la explotación entre los atributos de la agricultura familiar, ya sea en términos físicos o económicos, absolutos o de distancia relativa a algún indicador del tamaño de las explotaciones del país (como la media o la mediana). Las revisiones realizadas sobre este tema reconocen que la agricultura familiar se identifica frecuentemente con la "pequeña agricultura" (Lowder et al., 2016; Graeub et al., 2016).¹ En países desarrollados, sin embargo, es preciso tomar esta equivalencia con suma cautela. Es cierto que las unidades productivas más pequeñas suelen emplear trabajo exclusivamente de miembros del hogar, con lo que cumplirían estrictamente un requisito importante para considerarlas familiares, pero lo más frecuente es que en estos casos el titular tenga otras fuentes de ingresos, como ilustraremos más adelante para el caso español. Esto entraría en conflicto con los posicionamientos que sostienen que un rasgo fundamental de la agricultura familiar debe ser que la familia viva principalmente de la agricultura.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> El umbral de las dos hectáreas es el más utilizado para delimitar las pequeñas explotaciones.

En el contexto europeo, uno de los referentes teóricos clásicos en la literatura sobre agricultura familiar es la amplia revisión que elaboró, en 1988, un destacado grupo de investigadores británicos encabezado por Ruth Gasson, publicada en el Journal of Agricultural Economics, que fue seguida por la obra The Farm Family Business, de Gasson y Errington (1993). Estos autores sostienen que el negocio agrario familiar presenta las siguientes características: los titulares están relacionados por parentesco o matrimonio, la titularidad y la gestión están en manos de la familia, y ambas son transferidas de generación en generación, los miembros de la familia aportan capital y "trabajan en la explotación", y la familia vive en la explotación. Como vemos, no había ninguna alusión a un tamaño máximo, ni tampoco se exigía que una proporción mínima del trabajo fuese desempeñado por la familia. Según esta definición, explotaciones de gran tamaño con asalariados podían seguir siendo consideradas familiares. Se trata de un planteamiento obviamente influenciado por la realidad de la agricultura británica, donde se encuentran las explotaciones más grandes de Europa occidental.

Esta propuesta no estuvo exenta de críticas desde otros lugares de Europa. Es célebre la réplica que el sueco Djurfeldt (1996) hizo a los autores anteriores, en la que señalaba el "sesgo británico" y "economicista" de este enfoque y proponía una definición alternativa, más cercana a los planteamientos de Chayanov. Para este autor, lo distintivo de la noción de agricultura familiar es: 1) el solape entre la unidad de producción (la explotación), la unidad de consumo (el hogar) y la unidad de parentesco (la familia) y 2) la necesidad de trabajo familiar para reproducirse, un trabajo que debía ir más allá de las meras labores de gestión. Porque, según Djurfeldt, si para reproducirse la explotación requiere trabajo asalariado, se pierde una de las ventajas que han explicado la supervivencia de la agricultura familiar en un contexto de economía de mercado: el carácter no remunerado del trabajo de la familia. Desde el sur de Europa, sociólogos españoles como Gómez y González (2002) se alinearon con este posicionamiento.

En cualquier caso, los trabajos de Gasson y de otros colegas británicos de esa época (Marsden *et al.*, 1989) y posteriores (Lobley y Potter, 2004) han acertado al poner en el centro del debate dos cuestiones clave para el análisis

de la agricultura familiar: la versatilidad que muestran las familias agrarias para adaptarse a los cambios, y su alto grado de permeabilidad frente a las relaciones "capitalistas" o mercantiles de producción. Cuestiones que arrojan dudas sobre la utilidad de establecer contornos rígidos entre las explotaciones familiares y las que no lo son. Lo que realmente ofrece potencial para la investigación es examinar cómo conviven dentro de una explotación esas relaciones familiares y mercantiles, cómo evoluciona esa interfaz familia-explotación a lo largo del tiempo y cómo contribuye a explicar los procesos de diferenciación entre unidades productivas agrarias.

La agricultura familiar en España: un análisis a partir de los últimos datos censales

Los datos que ofrecen las oficinas estadísticas permiten realizar un análisis de la agricultura familiar de diversos países del mundo. Sin embargo, pocos países han llegado a elaborar definiciones de agricultura familiar por medio de umbrales o criterios objetivos (Graeub *et al.*, 2016), destinados a servir al diseño de políticas o al estudio y seguimiento de este tipo de explotaciones en esos países. Ni España ni la oficina estadística de la Unión Europea (Eurostat) han propuesto una definición de ese tipo. De modo que si queremos saber cómo es de familiar la agricultura española, debemos aproximarnos al tema por medio de variables *proxy* de los atributos "familiares" de las explotaciones, particularmente los relativos a la titularidad, la gestión y el trabajo.

El criterio básico al que suele atenderse, en primer lugar, es el tipo de titularidad. Así, se consideran explotaciones familiares aquellas cuyo titular es una persona física, y las constituidas bajo algún tipo de fórmula societaria como más próximas a un modelo empresarial. Empleando esta aproximación tan gruesa, la Comisión Europea (2013) estima que 97% de explotaciones de la Unión Europea son familiares. En el caso de España, el Censo Agrario más reciente (correspondiente al año 2009) registra 94% de unidades productivas bajo la titularidad de una persona física. Está claro que es un criterio con escasa capacidad discriminante, dado que entre esta abrumadora mayoría de unida-

des productivas habrá bastantes con una naturaleza muy cercana, en muchos aspectos, a la empresarial. Por lo tanto, es necesario atender a la información que proporciona el censo sobre otros rasgos de las explotaciones.

Observemos en primer lugar si quien asume los riesgos empresariales también está a cargo de la toma de decisiones que conciernen a esta actividad, lo cual nos acercaría algo más a lo que entendemos por agricultura familiar. Centrando nuestra atención en esa inmensa mayoría de explotaciones agrarias cuyo titular es una persona física, los datos censales indican que 84% de ellas son gestionadas directamente por el propio titular o algún otro miembro del hogar (12.4%), mientras que la gestión asalariada tiene una presencia mínima (3.5%).

El pequeño grupo de explotaciones constituidas bajo alguna fórmula jurídica (unas 60 mil en España) aumenta su peso relativo respecto al total conforme se incrementa el tamaño económico de las unidades productivas, medido en términos de Producción Estándar (PE).<sup>2</sup> Así, el abrumador predominio de las explotaciones cuyo titular es una persona física se observa en los estratos de dimensión que no alcanzan los 100 mil euros de PE, a los que pertenecen más de 90% de las explotaciones españolas. Por debajo de este límite, las fórmulas jurídicas no alcanzan 4% de los casos. Sin embargo, este porcentaje aumenta rápidamente a partir de dicho umbral de negocio, de tal modo que entre los 100 mil y 500 mil euros ya hay un tercio de las unidades productivas que adoptan alguna modalidad jurídica y, a partir de los 500 mil euros, estas fórmulas están presentes en 63% de los casos.

La modalidad concreta que escogen las explotaciones para formalizar su estatus legal también varía en función de su volumen de negocio. Las sociedades mercantiles (sociedades anónimas y de responsabilidad limitada, principalmente) son predominantes en el último estrato mencionado, de más de medio millón de PE, mientras que en los estratos intermedios de dimensión tienen un peso importante otras modalidades como la comunidad de bienes o la sociedad civil. Es interesante el hecho de que estas explotaciones de tamaño

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Tal y como la define el proyecto de Censo Agrario de 2009, la Producción Estándar es el valor monetario de la producción bruta al precio de salida de la explotación, y se calcula a partir de medias de cada ítem agrícola para cada Comunidad Autónoma.

medio, pese a que estarían excluidas del cómputo de explotaciones familiares debido la naturaleza de su titularidad, en muchos casos no difieren demasiado en su funcionamiento de otras unidades cuyo titular es una persona física, dado que adoptaron una fórmula jurídica básicamente por motivos de conveniencia fiscal.

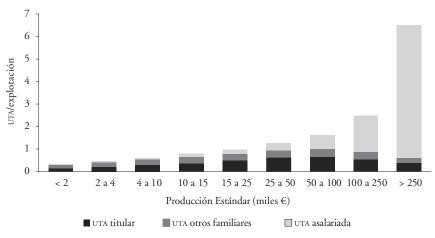
Los datos censales también permiten extraer algunas notas de interés sobre el trabajo en las explotaciones españolas, la cuestión central en el debate sobre agricultura familiar. En las tres cuartas partes de las explotaciones trabajan únicamente los miembros del hogar, aunque algo más de la mitad de ellas genera menos de 6 mil euros de PE, y 20% queda por debajo mil quinientos euros. Estos datos apuntan a que muchas de estas explotaciones, que cumplirían de la manera más estricta el requisito del trabajo familiar, están a cargo de jubilados o de titulares con otra actividad lucrativa para los cuales los ingresos de la agricultura juega un papel secundario.

El estrato de dimensión entre 50 mil y 100 mil euros de PE es especialmente interesante en este análisis del trabajo (gráfica 1). Las unidades productivas situadas en ese estrato son las que tienen más dedicación familiar (como media, emplean una UTA³ del titular y otros miembros del hogar), mientras que en las situadas en estratos inferiores y superiores de dimensión económica el trabajo familiar no alcanza una unidad de trabajo año (UTA). Los 100 mil euros de PE constituyen de nuevo un umbral a partir del cual las explotaciones adquieren más rasgos empresariales, dado que, según los datos censales, a partir de ese tamaño el trabajo asalariado pasa a ser mayoritario en las explotaciones españolas.

A nivel global, las Encuestas sobre Estructuras de las Explotaciones Agrarias realizadas en diversos años muestran cómo el peso del trabajo asalariado respecto del total que se emplea en las explotaciones españolas se ha duplicado en tres décadas (de 21% en 1987 a 41% en 2016). Esta sustitución de mano de obra familiar por asalariada es el resultado de varios fenómenos que están teniendo

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Es el trabajo equivalente al que desempeña una persona a tiempo completo durante un año en la explotación.

Gráfica 1 Trabajo en las explotaciones agrarias españolas según su dimensión económica



Fuente: Elaboración propia a partir del INE, Censo Agrario 2009.

lugar en la agricultura española desde finales del siglo XX. Observadores como Arnalte (1997) anunciaron que tanto las esposas como los hijos de los agricultores se desvinculaban progresivamente de las explotaciones agrarias y emprendían sus propias trayectorias profesionales, lo cual era indicativo de que profundos cambios sociales surgidos del contexto urbano estaban llegando a las zonas rurales y a la actividad agraria. Estas mutaciones quedan plasmadas en los datos de última Encuesta sobre Estructuras Agrarias de 2016, que ponen de manifiesto cómo el trabajo desempeñado por el cónyuge y otros miembros de la familia representan hoy día solo 6% y 16% del trabajo total de la explotación, respectivamente. Lógicamente no es un proceso exclusivo de España. Por ejemplo, Blanc (1987) fue el primero en llamar la atención sobre el proceso de asalarización de las explotaciones agrarias en Francia, el cual ha quedado reflejado en los datos estadísticos de este país. Según Pollet (2014) el trabajo asalariado fijo de la agricultura francesa ha pasado de suponer 12% a 19%, entre 1988 y 2010, y el eventual de 7% a 11 por ciento.

La ruptura del binomio familia-explotación ha tenido consecuencias distintas según el sistema agrario del que se trate. En el caso de las agriculturas

extensivas, la mecanización ha facilitado la difusión de un modelo de explotación familiar *individual*, en el que trabaja una única persona, típicamente el titular. Trabajos como el realizado por Moreno y Ortiz (2008) en zonas de estudio especializadas en cereales de secano de la meseta norte española constatan que los titulares podían gestionar solos, y a tiempo parcial, explotaciones agrarias de más de 100 hectáreas. Incluso en orientaciones productivas muy intensivas en mano de obra, las explotaciones en las que solo trabaja un miembro de la familia pueden llegar a ser mayoritarias, como encontraron Moreno *et al.* (2011) en un caso de estudio de horticultura de invernadero en el campo de Cartagena, situado en la costa mediterránea de España. En estas agriculturas más demandantes de mano de obra, cuando la ayuda familiar no existe los titulares deben recurrir al trabajo asalariado.

El incremento del peso relativo del trabajo asalariado también responde a otras razones relacionadas con la dinámica estructural de la agricultura en el nivel macro, y que merecen ser comentadas brevemente. Por una parte, los datos de los sucesivos censos agrarios —que se realizan cada 10 años— muestran que el proceso ajuste estructural agrario está teniendo lugar a un ritmo fuerte en España desde los años noventa. En el último periodo intercensal (entre 1999 y 2009) cayó 23% el número de explotaciones, y la superficie agrícola útil (SAU) media de las que continúan activas ha aumentado 18%; las cifras en el decenio anterior registraban magnitudes similares. Este proceso no es neutral en términos de tamaño de las explotaciones, al igual que ocurre en el resto de Europa (Hill, 2006). Las unidades que aumentan en número son las más grandes y, por lo tanto, las que más asalariados emplean, mientras que desaparecen sobre todo las de pequeña y muy pequeña dimensión, que emplean únicamente mano de obra familiar.

En el caso español, Arnalte *et al.* (2013) identificaron el umbral de tamaño (en términos de volumen de negocio) que separa las explotaciones que disminuyen en número de las que aumentan en 16 unidades de dimensión

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> Entre 1989 y 1999 cayó 22% el número de explotaciones, alrededor de medio millón de unidades productivas, y la SAU media aumentó 36%. No obstante, es preciso tener cautela a la hora de comparar estos datos del ajuste ocurrido en los dos periodos, dado que el universo de referencia del Censo de 2009 es más restringido que el de los anteriores (véase Moreno *et al.*, 2013 para más detalles a este respecto).

económica (UDE).<sup>5</sup> Los datos de las Encuestas sobre Estructuras Agrarias constatan que un total de 92 mil unidades productivas saltaron por encima de ese umbral entre 1997 y 2007. Estos autores denominaron "núcleo duro" de la agricultura española a este grupo de explotaciones de gran dimensión, dado que aumentan su importancia no sólo en número de efectivos, sino también en términos de la superficie que gestionan, el margen bruto que generan y el trabajo que emplean en relación con las cifras totales de la agricultura del país (cuadro 1).

Cuadro 1 Las explotaciones del "núcleo duro" de la agricultura española

	1997		2007	
	Explotaciones de > 16 UDE	% respecto del total	Explotaciones de > 16 UDE	% respecto del total
Explotaciones	189 262	16	281 200	27
SAU (has)	15 713 642	5 713 642 61 17 75		71
Margen bruto (UDE)	8 762 324	68	17 753 527	82
Trabajo (UTA)	455 206	41	545 343	56

Fuente: Arnalte et al. (2013)

Rasgos familiares y transformaciones estructurales de las explotaciones vitícolas españolas

Con el fin de dirigir el análisis al caso particular del viñedo, vamos a obtener los datos del Censo de 2009 para el subconjunto de explotaciones agrarias que pertenecen a la Orientación Técnico-Económica (OTE)<sup>6</sup> "Viticultura". El primer

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> Una UDE equivale a 1 200 euros de margen bruto estándar. El margen bruto era la variable que se utilizaba para medir la dimensión económica antes del Censo Agrario de 2009. A partir de entonces fue sustituida por la producción estándar, definida en una nota anterior. El margen bruto restaba los costos directos del valor de la producción, a diferencia de la PE.

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> La Orientación Técnico-Económica se define en función de la participación de la producción estándar de una actividad respecto a la producción estándar total de la explotación. En el caso que nos ocupa, estudiamos las explotaciones para las cuales el cultivo que aporta más de 2/3 de la producción estándar es el viñedo.

rasgo que debemos subrayar de la estructura de las explotaciones vitícolas españolas es el amplio predominio de las unidades productivas de pequeña a mediana dimensión. Como se refleja en la gráfica 2, el estrato más nutrido es el de 2 a 5 hectáreas, y el número de explotaciones cae significativamente a partir del umbral de tamaño de 20 hectáreas de SAU.

El tamaño de las explotaciones está relacionado con el carácter familiar que presenta la mayoría de ellas. En relación con la titularidad, los datos censales de 2009 indican que de las 67 327 explotaciones pertenecientes a esta OTE, 96% tiene como titular una persona física, y 93% está gestionada por el propio titular o algún otro miembro de la familia. En otras palabras, algún miembro del hogar asume tanto el riesgo empresarial como la toma de decisiones. La gestión asalariada tiene una presencia algo mayor en la viticultura que en la agricultura española en su conjunto.

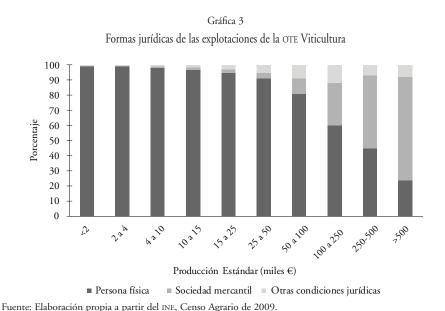
Más de 300 ha De 200 a menos de 300 ha De 150 a menos de 200 ha De 100 a menos de 150 ha De 70 a menos de 100 ha De 50 a menos de 70 ha De 30 a menos de 50 ha De 20 a menos de 30 ha De 10 a menos de 20 ha De 5 a menos de 10 ha De 2 a 5 ha De 1 a menos de 2 ha 5000 10000 15000 20000

Fuente: Elaboración propia a partir del INE, Censo Agrario de 2009

Gráfica 2 Explotaciones agrarias de la OTE Viticultura por estratos de SAU

La gráfica 3 diferencia estratos de dimensión económica, y muestra cómo las explotaciones constituidas bajo alguna fórmula jurídica —fundamentalmente sociedades mercantiles— adquieren cierta importancia a partir de los 100 mil

euros de PE. Es destacable que las formas jurídicas serán mayoritarias a partir de los 250 mil euros de dimensión económica, mientras que este punto de inflexión, para todas las explotaciones agrarias españolas, se observaba a niveles muy superiores (a partir de los 500 mil euros de PE). En los sistemas agrarios vitivinícolas existe pues una propensión mayor a registrar la explotación agrícola bajo alguna figura jurídica de tipo empresarial.



La cuestión del trabajo en esta orientación agraria merece particular atención. En las explotaciones vitícolas ningún estrato de dimensión económica llega a ocupar, como media, una UTA familiar (gráfica 4), a diferencia de lo observado para el conjunto de la agricultura española (gráfica 1). La dedicación media de los miembros de la familia se sitúa en torno a 0.5 UTA en todos los estratos; el trabajo asalariado se vuelve mayoritario a partir de los 50 mil euros de PE y crece abrumadoramente a partir de los 100 mil euros. En estas explotaciones de mayor dimensión se observa, al igual que en el conjunto de la agricultura española, una caída de la dedicación familiar respecto de los estratos anteriores.

1 rabajo en las explotaciones de la OTE Viticultura

5.0

4.5

4.0

3.5

3.0

2.5

2.0

1.5

1.0

0.5

0.0

2 2 a 4 4 a 10 10 a 15 15 a 25 25 a 50 50 a 100 >100

Producción Estándar (miles €)

Gráfica 4
Trabajo en las explotaciones de la OTE Viticultura

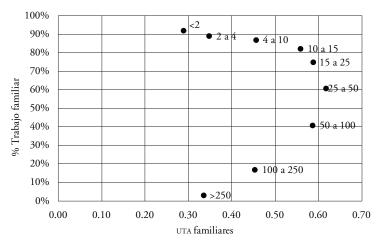
Fuente: Elaboración propia a partir del INE, Censo Agrario de 2009.

Para examinar de manera más completa y detallada la cuestión del trabajo familiar, podemos representar las explotaciones de cada estrato de dimensión económica en función de los valores medios que presentan respecto de dos variables: la importancia relativa del trabajo familiar (porcentaje del trabajo de los miembros del hogar respecto del trabajo total en la explotación) y su importancia absoluta, medida en número de UTA que desempeña la familia (gráfica 5). Aunque la literatura sobre agricultura familiar suele prestar más atención al peso relativo del trabajo de los miembros del hogar para delimitar qué explotaciones son o no familiares, añadir el volumen de trabajo en términos absolutos sirve para adquirir una visión del grado de centralidad que puede tener la agricultura para las familias agrarias, tanto en términos de ingresos como de dedicación de su tiempo de trabajo.

Las explotaciones del extremo superior derecho de la gráfica 5 son aquellas que presentan un carácter familiar más marcado en términos de trabajo según estos dos criterios. Como se puede observar, se trata de aquellas con una PE entre 10 mil euros y 25 mil euros. Ni siquiera en estos estratos el trabajo familiar

#### Olga M. Moreno Pérez

Gráfica 5 Importancia absoluta y relativa del trabajo familiar en las explotaciones de la OTE Viticultura, según estratos de Producción Estándar (miles €)



Fuente: Elaboración propia a partir del INE, Censo Agrario 2009.

alcanza una UTA, lo cual lleva a pensar que un gran número de estas explotaciones está a cargo de titulares que trabajan en la agricultura a tiempo parcial.

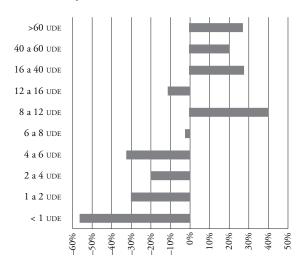
Finalmente, presentaremos algunos apuntes acerca de la dinámica que está mostrando la estructura de las explotaciones vitícolas en los últimos años. Un análisis en términos de superficie estaría limitado por las grandes diferencias de potencial productivo de los viñedos, dependiendo de la densidad de la plantación, el tipo de variedad y las prácticas de cultivo empleadas (muy especialmente el uso del riego). Optamos por lo tanto por continuar el análisis en términos de dimensión económica de las explotaciones.

Tanto la gráfica 6 como el cuadro 2 se han elaborado a partir de datos de las dos últimas Encuestas sobre Estructuras de las Explotaciones Agrarias, realizadas en 2013 y 2016.<sup>7</sup> Pese a que se trata de un corto intervalo de tiempo, se pueden observar algunas tendencias claras. El número total de explo-

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> Como se deduce de las notas anteriores, la comparación de estos datos con las encuestas anteriores a 2013 no es posible debido a que la dimensión económica en encuestas previas se medía en margen bruto, y no en producción estándar.

taciones pertenecientes a la OTE Viticultura ha caído 6% entre esos dos años, una caída que, como cabe esperar, se ha concentrado en los estratos de pequeña dimensión. Frente a esta tendencia regresiva, las explotaciones de mayor tamaño aumentan en número, una pauta que se observa de manera consistente a partir de las 16 UDE de PE, un valor cercano a los 20 mil euros (gráfica 6).

Gráfica 6 Variación del número de explotaciones pertenecientes la OTE Viticultura entre 2013 y 2016, por estratos de dimensión económica



Fuente: Elaboración propia a partir de Encuestas sobre Estructuras de las Explotaciones Agrícolas.

Es interesante observar la dinámica del estrato superior, el de más de 60 ude, que da cuenta del proceso de concentración productiva de la viticultura en España. El cuadro 2 muestra que el reducido número de explotaciones pertenecientes a este estrato es responsable de 40% de la PE total de la OTE Viticultura y gestiona la tercera parte de la SAU de estas explotaciones. Es más, los cambios ocurridos entre los dos años que estamos considerando muestran que la importancia de las explotaciones de mayor dimensión va en aumento, tanto en términos de volumen de negocio como en relación con su base territorial,

### Olga M. Moreno Pérez

Cuadro 2 Importancia absoluta y relativa de las explotaciones vitícolas de mayor dimensión

	2013		2016	
	Explotaciones OTE Viticultura de > 60 UDE	% respecto del total de explotaciones vitícolas	Explotaciones OTE Viticultura de > 60 UDE	% respecto del total de explotaciones vitícolas
Número de explotaciones	3 220	4.6	4 080	6.2
PE (miles €)	418 452	37.8	625 689	40.1
SAU	248 436	28.2	308 426	34.0

Fuente: INE, Encuestas sobre Estructuras de las Explotaciones Agrícolas.

como Arnalte *et al.* (2013) detectaron que estaba ocurriendo para el conjunto de la agricultura española. A este respecto, es llamativo el incremento que ocurrió de la superficie agrícola perteneciente a explotaciones del último estrato, de más de 60 UDE, en tan solo tres años.

Algunos estudios han puesto de manifiesto (Moreno, 2013; Cots-Folch *et al.*, 2009; Molinero, 2001; Alonso *et al.*, 2003) que es en estas grandes explotaciones donde ha tenido lugar de manera más clara la intensificación productiva de los viñedos españoles. Muchas de ellas han surgido a partir de fuertes inversiones de capitales externos al sector agrario; en este caso, no encajarían de ningún modo en lo que entendemos por agricultura familiar.

De manera interesante, algunos analistas apuntan que este proceso de concentración ha ido acompañado de un cambio en los patrones de distribución espacial de los viñedos, con una expansión de los mismos en las zonas más productivas y una regresión en zonas marginales (Moreno, 2013; Molinero, 2001; Alonso *et al.*, 2003).

Las explotaciones multifamiliares del sistema agrario vitícola de Requena-Utiel

Del análisis de la interfaz familia-explotación ha surgido una contribución novedosa a la que prestaremos atención en este apartado. Diversos autores, desde diferentes países desarrollados, comenzando por Lillywhite y Duffy

(2001),<sup>8</sup> han constatado la existencia de *unidades productivas gestionadas conjuntamente por varios hogares emparentados*, ya sea por medio de arreglos informales o bajo la cobertura de alguna fórmula jurídica.

La autora de este capítulo, junto con otros colegas, investigó este tipo de explotaciones, a las que denominaron "multifamiliares", en una zona de horticultura intensiva del sureste español (Moreno et al., 2011; Moreno y Lobley, 2015). En estos estudios se constató que estas explotaciones eran las que emprendían las estrategias más agresivas de crecimiento en la zona (aquellas que implicaban un aumento de la superficie y también importantes inversiones en capital fijo). Se concluyó que la "gobernanza" multifamiliar de la explotación le permite una mayor capacidad de gestión, lo cual constituye una importante ventaja en un sistema agrario tan complejo como es el cultivo de hortalizas en invernadero. Asimismo, el hecho de que varios hermanos residentes en distintos hogares estuvieran involucrados en la misma explotación hacía que tuvieran una mayor capacidad de inversión, acceso a financiación y asunción de riesgos empresariales.

Volviendo al sistema agrario que nos ocupa, la viticultura, Arnalte *et al.* (2011) abordaron un análisis de transformaciones que estaban teniendo lugar en los viñedos de la comarca de Requena-Utiel (Valencia). Se trata de una comarca de unas 40 mil hectáreas de superficie situada en un altiplano de la provincia de Valencia, a unos 70-80 kilómetros de la costa. Tiene una agricultura históricamente especializada en la viticultura, con su producción de vino reconocida por una Denominación de Origen Protegida (DOP).

Muchas de estas explotaciones, como ha ocurrido en otras zonas vitícolas españolas, han emprendido trayectorias de cambio hacia nuevas variedades y hacia la intensificación productiva —pasando de formación de la viña en vaso a su disposición en espaldera, mecanizando la vendimia y, sobre todo, introduciendo regadío. Estos cambios tecnológicos han constituido, durante las últimas dos décadas, la principal forma de diferenciación entre las explotacio-

<sup>&</sup>lt;sup>8</sup> Véase también Calus y van Huylenbroeck, (2005); Poppe et al. (2004) y Johnson et al. (2009).

<sup>&</sup>lt;sup>9</sup> Merece la pena señalar que, posteriormente, han aparecido trabajos que han utilizado la categoría analítica de las "explotaciones multifamiliares" en estudios centrados en países en desarrollo, como el caso de Sippel (2016) para la horticultura de exportación en Marruecos.

nes de la comarca. En este trabajo se examinó la influencia que el perfil de la familia agraria tenía en la adopción de una u otra estrategia por parte de los titulares.

Con los datos obtenidos a partir de 137 encuestas llevadas a cabo a agricultores, se realizó, en primer lugar, un análisis *cluster* de las explotaciones. Se utilizaron como variables discriminantes aquellas que marcan la diferenciación estructural que está teniendo lugar entre ellas: la superficie de viña en vaso y en espaldera (tanto en secano como en regadío), la superficie total de otros cultivos, y dos variables dicotómicas que dan cuenta de la presencia o ausencia de ganadería y de la prestación o no de servicios agrarios a otras explotaciones.

En segundo lugar, se tipificaron estas mismas explotaciones en función de las características de las familias titulares, estableciendo como uno de estos "tipos" las explotaciones multifamiliares. En tercer lugar, se definió una tipología de cuatro posibles trayectorias de las explotaciones en los 5-6 años anteriores al estudio (regresión, estabilidad, intensificación o crecimiento). Finalmente, se realizó un análisis de correspondencias múltiples con el fin de determinar qué categorías (de estructura, de perfil familiar y de trayectorias de cambio) se encontraban más relacionadas entre sí.

Los resultados pusieron de manifiesto que las categorías más numerosas de explotaciones (las "medianas") se encontraban junto a las trayectorias de "estabilidad" y de "intensificación". También se observaba una definida asociación entre explotaciones "pequeñas" con tendencia a la "regresión" y con la categoría de "agricultores mayores" sin sucesión o de "pensionistas". Por último, las explotaciones "multifamiliares" se mostraban como las principales protagonistas de las trayectorias de crecimiento del negocio agrario, aunque en este caso este crecimiento no consistía en el aumento de la superficie de viñedo, sino en la prestación de servicios agrarios a terceros con maquinaria propia o en la producción ganadera. Se trata de una ampliación del "portafolio" de actividades realizadas con los activos de la explotación, actividades para las que era necesario el trabajo de miembros de distintos hogares.

La novedad que suponen las explotaciones multifamiliares frente a otro tipo de arreglos organizativos bien estudiados en la literatura, como la ayuda mutua o la propiedad común de activos, es que alteran la configuración de estas explotaciones a nivel micro. En estas fórmulas entran en juego varios hogares con un papel asimétrico en la titularidad del negocio agrario, la toma de decisiones, el trabajo o la propiedad de la tierra (Moreno y Lobley, 2015). Son modelos de gobernanza que dotan de racionalidad económica a unidades técnico-económicas de gestión que en las estadísticas agrarias, en muchas ocasiones, aparecen divididas como varias explotaciones. Configuran por lo tanto una estructura agraria "en la sombra", en tanto no queda registrada en los datos oficiales, y dado el tamaño que tiene la mayoría de estas explotaciones, podrían controlar una parte significativa de la superficie, el trabajo y el volumen de negocio total de la agricultura en un territorio.

### Conclusiones

En este capítulo hemos constatado cómo las explotaciones especializadas en viticultura presentan algunos rasgos diferenciales con respecto al marco general de la agricultura española. Podría decirse que los atributos "familiares" están algo menos presentes en las explotaciones de este sector. Primero, tienen una propensión algo mayor a constituirse bajo algún tipo de fórmula jurídica, típicamente la sociedad mercantil. Segundo, la gestión asalariada, siendo minoritaria, alcanza a 7% de las explotaciones vitícolas constituidas como persona física, frente a 3.5% del conjunto de explotaciones españolas. Tercero y más importante, el volumen de trabajo familiar en las explotaciones vitícolas es sensiblemente inferior a la media de la agricultura española, aunque esto no es tan atribuible a una naturaleza más empresarial de estas explotaciones como a una mayor incidencia en ellas de la agricultura a tiempo parcial.

Frente a estos rasgos diferenciales, la dinámica estructural de los viñedos es similar a la que está experimentando la agricultura española en su conjunto. Hemos constatado que el proceso de diferenciación de explotaciones sigue en marcha, con una caída en las de pequeñas dimensiones y la concentración de las grandes cifras del sector (superficie agrícola, producción estándar) en el estrato de dimensión económica más alto.

También hemos visto cómo, en paralelo a estos cambios estructurales, se han encontrado en las explotaciones vitícolas, al igual que en otros sistemas agrarios, formas organizativas complejas que se alejan del concepto clásico de la agricultura familiar, como son las explotaciones multifamiliares. Los estudios de caso realizados hasta la fecha permiten concluir que la composición familiar no constituye únicamente un condicionante de la estrategia de las explotaciones, sino que podrían considerarse también una *parte integrante* de dicha estrategia. En efecto, la adopción de estas formas organizativas hace posible romper, de diferentes formas según el caso, los techos de crecimiento de las explotaciones. Tal y como habían sostenido Pritchard *et al.* (2007) y Machum (2005) en contextos muy distintos al español, no parece que estas estructuras constituyan una fase de transición entre un modelo familiar y otro empresarial, sino que pueden constituir entidades "híbridas" estables con ventajas competitivas y racionalidad propias.

## Bibliografía

- ALONSO, José Luis, Luis Javier Aparicio y José Luis Sánchez-Hernández (2003). "Los espacios vitivinícolas en Castilla y León: la evolución hacia un sistema productivo de calidad". *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles* 35: 101-122.
- ARNALTE, Eladio (1997). "Formas de producción y tipos de explotación en la agricultura española: viejas y nuevas líneas de diferenciación". En *Agricultura y sociedad en la España contemporánea*, compilado por Cristóbal Gómez y Juan Jesús González, 501-531. Madrid: MAPA y Centro de Investigaciones Sociológicas.
- ARNALTE, Eladio (2014). "Una nota sobre la agricultura familiar y la naturaleza de las unidades productivas en agricultura". *Economía Agraria y Recursos Naturales* 14, vol. 1: 141-146.
- ARNALTE, Eladio, Dionisio Ortiz, Ana Moragues y Olga Moreno (2011). "Análisis comparado de la diferenciación de las explotaciones familiares en tres sistemas agrarios". Ponencia presentada en el VIII Congreso de Economía Agraria, Madrid.
- ARNALTE, Eladio, Olga Moreno y Dionisio Ortiz (2013). "La dimensión social del proceso de ajuste estructural en la agricultura española". En *La sostenibilidad de la agricultura española*, compilado por José Antonio Gómez-Limón y Ernest Reig, 117-154. Almería: Cajamar Caja Rural.

- BLANC, Michel (1987). "Family and employment in agriculture; recent changes in France". *Journal of Agricultural Economics* 38, vol. 2: 289-301.
- BROOKFIELD, Harold y Helen Parsons (2007). Family Farms: Survival and Prospect. A world-wide analysis. Abingdon y Nueva York: Routledge.
- CALUS, Mieke y Guido Van Huylenbroeck (2005). "Attitude of flemish farmers towards alternative business governance structures". Ponencia presentada en el 94 EAAE Seminar, Ashford (Reino Unido), 9-10 de abril.
- COMISIÓN EUROPEA (2013). Structure and Dynamics of EU Farms: Changes, Trends and Policy Relevance. EU Agricultural Economics Briefs, 9. [En línea] Disponible en <a href="http://ec.europa.eu/agriculture/rural-area-economics/briefs/pdf/09\_en.pdf">http://ec.europa.eu/agriculture/rural-area-economics/briefs/pdf/09\_en.pdf</a> [consultada: 15 de octubre de 2016].
- Cots-Folch, Roser, José A. Martínez-Casasnovas y María Concepción Ramos (2009). "Agricultural trajectories in a Mediterranean mountain region (Priorat, NE Spain) as a consequence of vineyard conversion plans". *Land Degradation & Development* 20: 1-13.
- DJURFELDT, Göran (1996). "Defining and operationalizing family farming from a sociological perspective". *Sociologia Ruralis* 36, vol. 3: 340-351.
- FAO (2013). *International Year of Family Farming 2014. Master Plan*. [En línea] Disponible en <a href="http://www.fao.org/fileadmin/user\_upload/">http://www.fao.org/fileadmin/user\_upload/</a> iyff/docs/Final\_Master\_Plan\_IYFF\_2014\_30-05.pdf> [consultada: 10 de octubre de 2016].
- GARNER, Elisabeth y Ana Paula de la O Campos (2014). *Identifying the "Family Farm":* An Informal Discussion on the Concepts and Definitions. ESA Documentos de trabajo 14-10. Roma: FAO.
- GASSON, Ruth, Graham Crow, Andrew Errington, John Hutson, Terry Marsden y Michael Winter (1988). "The farm as a family business: A review". *Journal of Agricultural Economics* 39, vol. 1: 1-42.
- GASSON, Ruth y Andrew Errington (1993). *The Farm Family Business*. Wallingford: CAB International.
- GÓMEZ BENITO, Cristóbal y Juan Jesús González (2002). "Familia y explotación en la transformación de la agricultura española". En *Agricultura y Sociedad en el cambio de siglo*, compilado por Cristóbal Gómez y Juan Jesús González, 427-450. Madrid: McGraw Hill-UNED.
- Graeub, Benjamin, M. Jahi Chappell, Hannah Wittman, Samuel Ledermann, Rachel Bezner Kerr y Barbara Gemmill-Herren (2016). "The state of family farms in the world". *World Development* 87: 1-15.
- HERVIEU, Bertrand y François Purseigle (2011). "Des agricultures avec des agriculteurs. Une nécessité pour l'Europe". *Projet* 321: 60-69.

- HERVIEU, Bertrand y François Purseigle (2013). Sociologie des mondes agricoles. París: Armand Colin.
- HILL, Berkeley (2006). "Structural change in european agriculture". En *Policy Reform and Adjustment in the Agricultural Sectors of Developed Countries*, compilado por David Blandford y Berkeley Hill, 5-21. Wallingford: CAB International.
- JOHNSON, James, Mitchell Morehart, Krijn Poppe, David Culver y Cristina Salvioni (2009). "Ownership, governance, and the measurement of income for farms and farm households: Evidence from national surveys. Statistics on rural development and agriculture household income". Ponencia presentada en el II Meeting of the Wye City Group, FAO, Roma, 11-12 de junio.
- LILLYWHITE, Jay M. y Michael Duffy (2001). "Multifamily farms and America's farm structure: A new perspective on an old issue". *American Journal of Alternative Agriculture* 16, vol. 4: 184-190.
- LOBLEY, Matt y Clive Potter (2004). "Agricultural change and restructuring: recent evidence from a survey of agricultural households in England". *Journal of Rural Studies* 20: 499-510.
- LOWDER, Sarah K., Jakob Skoet y Terri Raney (2016). "The number, size, and distribution of farms, smallholder farms, and family farms worldwide". *World Development* 87: 16-29.
- MACHUM, Susan (2005). "The persistence of family farming in the wake of agribusiness: A New Brunswick, Canada case study". *Journal of Comparative Family Studies* 36, vol. 3: 377-390.
- Magnan, André (2012). "New avenues of farm corporatization in the prairie grains sector: farm family entrepreneurs and the case of One Earth Farms". *Agriculture and Human Values* 29, vol. 2: 161-175.
- MARSDEN, Terry, Richard Munton, Sarah Whatmore y Jo Little (1989). "Strategies for coping in capitalist agriculture: An examination of the responses of farm families in British Agriculture". *Geoforum* 20, vol. 1: 1-14.
- MOLINERO, Fernando (2011). "Los paisajes del viñedo en Castilla y León: Tradición, renovación y consolidación". *Polígonos. Revista de Geografia* 21: 85-117.
- MORENO, Olga (2013). "Reproducing productivism in Spanish agricultural systems". En *Agriculture in Mediterranean Europe: Between Old and New Paradigms*, compilado por Dionisio Ortiz, Ana Moragues y Eladio Arnalte, 121-147. Bingley: Emerald.
- MORENO, Olga y Matt Lobley (2015). "The morphology of multiple household family farms". *Sociologia Ruralis* 55, vol. 2: 125-149.
- MORENO, Olga y Dionisio Ortiz (2008). "Understanding structural adjustment in Spanish arable crop farms: policies, technologies and Multifunctionality". *Spanish Journal of Agricultural Research* 6, vol. 2: 153-165.

- MORENO, Olga, Eladio Arnalte y Dionisio Ortiz (2011). "Breaking down the growth of family farms: A case study of an intensive Mediterranean agriculture". *Agricultural Systems* 114: 500-511.
- MORENO, Olga, Eladio Arnalte y Verónica Ortiz (2013). "Dinámica de las estructuras agrarias españolas en el periodo 1999-2009: tendencias generales y análisis de casos". Ponencia presentada en el IX Congreso de la Asociación Española de Economía Agraria, Castelldefels, 3-5 de septiembre.
- MUNDLER, Patrick y Jacques Rémy (2012). "L'exploitation familiale à la française: une institution dépassée?" *L'homme et la société* 183-184: 161-179.
- POLLET, Pascale (2014). "De l'exploitation familiale à l'enterprise agricole". En *Trente ans da vie économique et sociale*. Dossier Insée réfénces. [En línea] Disponible en < http://www.insee.fr/fr/ffc/docs\_ffc/ HISTO14\_c\_D2\_agri.pdf > [consultada: 11 de octubre de 2016].
- POPPE, Krijn, Hennie van der Veen, Karel van Bommel y Walter Van Everdingen (2004). "Developments in the organisation of the farm and their policy implications". Ponencia presentada en el Coloquio de la Societé Fraçaise d'Economie Rurale, La Sorbona, París, 22-23 de abril.
- PRITCHARD, Bill, David Burch y Geoffrey Lawrence (2007). "Neither 'family' nor 'corporate' farming: Australian tomato growers as family farm entrepreneurs". *Journal of Rural Studies* 23: 75-87.
- SIPPEL, Sarah Ruth (2016). "Breaking ground: Multi-family farm entrepreneurs in Moroccan export agriculture". *Journal of Rural Studies* 45: 279-291.

# Capítulo 3

# El sector vitivinícola español en el contexto de la globalización del vino desde 1960<sup>1</sup>

Francisco J. Medina-Albaladejo José Miguel Martínez-Carrión

# Introducción

El sector vitivinícola mundial ha experimentado un considerable crecimiento y toda una serie de profundas transformaciones desde la década de 1970. Ha sido un proceso de reestructuración y reconversión acaecido tanto desde el lado de la oferta como de la demanda, protagonizado por los viejos países productores del mediterráneo y que ha cuajado definitivamente en los países del Nuevo Mundo. En la actualidad alcanza una auténtica dimensión global tras la irrupción de los mercados asiáticos (Le Gars y Roudié, 1996; Morilla, 2001; Anderson, 2004; Thorpe, 2009).

El mapa vitivinícola mundial ha tenido grandes cambios en las últimas décadas. Desde los años noventa hasta hoy se ha producido un proceso de redistribución geográfica a escala global en el consumo y la producción de vino. Tradicionalmente este producto se consumía en los mismos países que lo producían, es decir, en la Europa mediterránea (principalmente Francia, Italia, España y Portugal). Sin embargo, en las últimas décadas estos países han perdido peso, creciendo la demanda en latitudes hasta el momento poco consumidoras. Al mismo tiempo, han irrumpido una serie de nuevos productores, localizados principalmente en el hemisferio sur, que han supuesto un fuerte aumento de la competencia a nivel internacional. Esta redistribución geográ-

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Este trabajo ha contado con la ayuda del Proyecto de Investigación HAR2016-76814-C2-1-P/2-P (AEI-FEDER, EU) del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades de España.

fica del consumo y de la producción de vino ha generado fuertes procesos de reestructuración del sector en los países productores, que han visto cómo se reducía la superficie de viñedo y cómo se producía toda una revolución del sector en pos de la calidad y del marketing del producto y de su adaptación a la demanda del mercado. Paralelamente, ha ocurrido un fuerte crecimiento de las exportaciones en el plano mundial y un creciente peso del sector exterior en las ventas de los productores vinícolas. El fenómeno es conocido como la "globalización del vino" (Anderson, 2004; Gatti, Girault-Hèraud y Mili, 2003; Campbell y Guibert, 2007; Jenster *et al.*, 2008; Giuliani, Morrison y Rabelloti, 2011; Mariani, Pomarici y Boatto, 2012).

La demanda de vino registra los cambios más sensibles; el consumo en los países de la Europa mediterránea ha descendido considerablemente desde los años sesenta del siglo XX hasta la actualidad, de una manera constante y regular, conformando un proceso que difícilmente puede interrumpirse. Esto responde a los propios cambios que estas sociedades experimentan desde el punto de vista de sus pautas alimentarias, sus hábitos y preferencias y, en definitiva, sus formas y modos de vida (Anderson, 2004; Martínez-Carrión y Medina-Albaladejo, 2010). Hace décadas el consumidor de vino se encontraba principalmente en la mitad sur de Europa, siendo este producto un elemento más de la alimentación diaria, en las comidas o cenas, como parte de la dieta mediterránea. Su práctica ha sido el legado cultural tras miles de años de "triada mediterránea" (cereal, aceite de oliva y vino), donde el jugo de la uva conformaba un elemento básico de la dieta y un aporte calórico decisivo (Unwin, 1991).

Hoy día el nuevo consumidor está en un país del centro o del norte de Europa, en Estados Unidos o, incluso, en algún país asiático, como China. Sin embargo, estos nuevos consumidores apenas disponen de oferta local para decidir qué producto consumir. En cambio, la "globalización" les permite elegir entre una amplia variedad de productos de diversa procedencia, calidad y precio.

Estos cambios en la demanda han supuesto un auténtico desafío para los tradicionales productores mediterráneos. Pese a que el consumo interno, hasta

ahora el principal, no ha cesado de perder importancia, el mercado internacional se ha configurado como un auténtico "escape" en un contexto, además, de mayor competencia por la irrupción de nuevos productores como Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica, Argentina, Chile o California (Estados Unidos). Pero el dinamismo del Nuevo Mundo ha supuesto también nuevas oportunidades para el Viejo Mundo, obligado a promover una auténtica revolución de sus vinos. En este contexto, la transformación del vino español ha sido paradigmática desde la década de 1990.

El capítulo se estructura en cinco apartados: tras la introducción, se analizan las tendencias del consumo mundial en las últimas décadas. El apartado tres se centra en la evolución y estructura del mercado internacional del vino. El apartado cuatro pone especial atención en cómo se ha integrado el sector vinícola español en este contexto. Finalmente se establecen unas conclusiones.

# Evolución y estructura del consumo mundial de vino

Durante los años ochenta del siglo XIX, el consumo de vino llegó a cotas hasta el momento nunca alcanzadas iniciándose a partir de entonces un proceso de descenso que se prolongó hasta la Segunda Guerra Mundial. Al mismo tiempo, comenzaba a producirse un cambio en gustos y preferencias, cobrando fuerza el consumo de vinos naturales, de calidad y bajo grado alcohólico, frente a la tradicional demanda de vinos generosos y encabezados. Tres razones han aportado algunos autores para explicar este cambio de tendencia: la fuerza del movimiento antialcohólico, el impacto de la Primera Guerra Mundial y las políticas preferenciales de algunos países en los mercados (Morilla, 2001). Otros autores, como Pinilla y Ayuda (2002), muestran que el aumento del consumo se produjo principalmente en los países tradicionalmente productores, incluso en sociedades de consumo medio y alto nivel de renta, gracias a las facilidades para la importación (a precios menores) y a la mejora del transporte marítimo y terrestre. El vino quedó reservado a las clases sociales más elevadas de los países industrializados y no se convirtió en un producto de masas debido, en buena parte, a razones culturales. Estas tendencias generales,

dibujadas durante el periodo previo al gran conflicto mundial de los años cuarenta, configuran la evolución del consumo de vino desde la segunda mitad del siglo XX hasta la actualidad. En general, el consumo mundial de vino ha experimentado un constante decrecimiento, al pasar de los 280.3 millones de hectolitros consumidos mundialmente en 1971-75, a los 241.9 de 2012, es decir, un descenso de 13.7% (OIV, s/f). Desde 2009 hasta 2015, el consumo de vino en el mundo se ha estabilizado en torno a los 240 millones de hectolitros.

La gráfica 1 muestra la evolución de las principales regiones consumidores a nivel mundial. Históricamente, la principal zona consumidora es la del mediterráneo europeo, principalmente Francia, Italia, España y Portugal, formada por el Viejo Mundo. El grupo denominado "resto de Europa" estaría integrado por países centroeuropeos tradicionalmente consumidores y los nuevos demandantes del norte del continente. Por último se encuentra el Nuevo Mundo, formado principalmente por Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica, Argentina, Chile y California (Estados Unidos) (Unwin, 1991; Anderson, 2004).

1970-1974 1975-1979 1980-1984 1985-1989 1990-1994 1995-1999 2000-2004 2005-2010 - Europa mediterránea — Resto de Europa — - Nuevo Mundo

Gráfica 1 Evolución del consumo mundial de vino, 1970-2010 (litros per cápita)

Fuente: OCDE (s/f), Food Consumption Statistics (1970-1984); OIV (s/f). Estadísticas (1985-2010).

Pese a la caída significativa del consumo de vino, el área mediterránea sigue siendo el principal centro consumidor a nivel mundial, además de ser la primera zona productora. A mediados de los años ochenta alcanzó un promedio de 44.7% de la ingesta total de vino del mundo. Su disminución desde entonces está provocando una convergencia entre viejos y nuevos demandantes. A grandes rasgos, la zona mediterránea disminuye su peso a 27.4% en 2010, mientras crece el del resto de Europa y de otros consumidores extraeuropeos.

Durante el último tercio del siglo XX, el conjunto de países mediterráneos ha visto descender, de forma abrumadora, sus niveles de ingesta de vino per cápita. Como muestra la gráfica 1, la caída del consumo de vino ha sido constante y unísona en los países del área. En primer lugar, destaca la bajada registrada en Francia, principal productor y consumidor vinícola del mundo, que fue muy significativa en el curso de la segunda mitad del siglo XX: de 138 litros per cápita en 1955, pasó a 46.6 litros per cápita en 2010. Igual de acentuada fue la caída registrada en Italia, que siguió la estela francesa a principios de los años setenta. En cambio, los países ibéricos (España y Portugal), con menor desarrollo económico y niveles de vida relativamente más bajos, tardaron una década más en incorporarse a las nuevas tendencias dominantes (OCDE, s/f; OIV, s/f).

Entre las causas, Morilla (2001) destaca la escasa capacidad predictiva de los modelos simplificados de demanda en función del precio y la renta para el caso del vino, debido a la tendencia de este producto a la diferenciación, a las regulaciones a las que están sometidas sus mercados, a las interferencias de carácter moral, jurídico o social, y a las curvas de demanda irreversibles para un buen segmento de los consumidores.

Otras explicaciones apuntan a factores sociales y culturales. Unos autores muestran que el consumo es inelástico a las variaciones de los precios (Labys, 1976; Troncoso y Aguirre, 2006; Bardají, 1992). Otros señalan que cuanto más consumidor es un país menos afectan los cambios de renta de su población (Taplin y Ryan, 1969; Bardají, 1992), hecho motivado por la consideración de este producto como un artículo de primera necesidad, como ha sido el caso del área mediterránea. Para explicar esta circunstancia, otros autores han hablado de las "funciones hedónicas" (analizadas en los casos de Australia o

California). Es decir, que las fuerzas que determinan la demanda no están relacionadas con el precio, sino con la percepción de la calidad del vino, las variedades de moda y la zona de procedencia (Golan y Shalit, 1993; Oczkowski, 1994). Esto último parece imponerse no solo en los nuevos consumidores, sino también en los tradicionales, donde los elementos cualitativos, territoriales y culturales parecen tener cada vez más importancia (Lecocq y Visser, 2006; St James y Christodoulidou, 2011). Relacionado con esto una última teoría, la de las convenciones, muestra que las cualidades domésticas vinculadas al origen geográfico y a los recursos naturales y culturales acumulados a lo largo del tiempo en un determinado espacio (la denominación de origen DO) constituyen el núcleo central del valor social y territorial del vino (Sánchez, 2015).

Uno de los factores que ha incidido en los cambios descritos ha sido el aumento de la renta y del nivel de vida, proceso indisolublemente unido a la industrialización y la urbanización, pero sobre todo al cambio estructural al que se han visto sometidos los países que han pasado del predominio agrario al del sector servicios. Además del incremento del poder adquisitivo del consumidor, descuella el desarrollo de una población mucho más preocupada por la salud y el bienestar físico y, por tanto, menos propensa al consumo de bebidas alcohólicas. Esta circunstancia explicaría, en parte, las causas de que países más desarrollados como Francia o Italia comenzaran a experimentar un descenso del consumo más tempranamente que los ibéricos. Otro tipo de factores a tener en cuenta son los cambios experimentados en la estructura de edad de la población, que aumentó el consumo de bebidas sustitutivas, (cerveza, agua y refrescos), mucho mejor adaptadas a la demanda de la población joven y urbana (Albisu y Zeballos, 2015).

En conjunto, los cambios advertidos no solo han transformado sustancialmente los hábitos de vida y las pautas de consumo de la sociedad, también han modificado las preferencias del consumidor de vino actual, produciéndose un proceso de homogeneización. En la actualidad, se consume mucho menos vino común de mesa, habiéndose desplazado la demanda hacia los "vinos de calidad" bebidos de forma esporádica, con menor gradación, frescos, jóvenes y con una correcta presentación (Morilla, 2001; Pan-Montojo, 2009).

Sin embargo, en Europa central la tendencia ha sido distinta (Marks, 2011). Alemania experimentó un considerable crecimiento de su consumo (preferentemente de espumosos) hasta principio de los años ochenta, cuando se estabilizó en niveles similares a los de hoy día, ocupando el cuarto lugar en el ranking mundial de consumo y líder mundial en importaciones (Dressler, 2015). Una situación similar es la de Bélgica, que tras un fuerte crecimiento durante la época dorada del capitalismo europeo, se estabilizó en torno a los 20-25 litros per cápita. El otro tradicional demandante centroeuropeo es Suiza, que tras un repunte a principio de los años ochenta vio decrecer su ingesta, estabilizándose en torno a los 40 litros por habitante. Otro ejemplo es Hungría, que ha afianzado su consumo aproximadamente en 30 litros por persona tras el shock que supuso la caída del régimen comunista. Y por último destaca el caso de Austria, que tras un fortísimo crecimiento experimentado durante los años cincuenta y sesenta, consolidó su demanda en torno a los 30 litros per cápita más tempranamente que el resto de los países centroeuropeos, a principios de los años setenta (OCDE, s/f; OIV, s/f).

Este grupo de países podría ser calificado como de "transición", ya que no existe un consumo tan elevado como en el área mediterránea, pero tampoco tan reducido como en el norte de Europa, a pesar de que, al igual que estos últimos, existe una fuerte tradición en la ingesta de cerveza. La elevada demanda de vino ha podido responder a varias motivaciones: por ejemplo, Suiza o Bélgica tienen una fuerte presencia de población latina (parte francesa e italiana del primero, todo el sur francófono del segundo), mientras que el sur de Alemania, Austria y Hungría son zonas productoras de considerable tradición, lo que podría justificar ese mayor nivel. Además, el salto en el consumo de vino que actualmente están experimentando los países nórdicos constituye un proceso muy similar al observado en los centroeuropeos durante los años setenta y ochenta del siglo XX, estabilizándose hasta llegar a la actualidad. En suma, el proceso de cambio advertido en los nuevos países consumidores ya fue experimentado en esta zona centroeuropea unas décadas antes.

El norte de Europa, que presentó un nivel inicial muy reducido en el consumo de vino, ha experimentado un destacado crecimiento en los últimos

años. Países como Holanda, Dinamarca, Suecia o Gran Bretaña muestran un extraordinario proceso de crecimiento del consumo de vino durante toda la segunda mitad del siglo XX hasta hoy día, presentando unas tendencias muy similares. Gran Bretaña se ha configurado como sexto en el mercado mundial, con un elevado nivel de exigencia y complejidad que, junto a su madurez y diversificación, lo hacen especialmente atractivo para explorar las nuevas tendencias del consumo (Morejón, 2015). También destaca el caso de Dinamarca, con un consumo per cápita superior al de los países centroeuropeos e incluso por encima del de España desde 2005 (OIV, s/f).

Junto con ellos, descuella el consumo del Nuevo Mundo. Especialmente significativo es el caso de Australia, que ha visto crecer sus niveles de ingesta considerablemente, pese a que el protagonismo de estos países reside más en la oferta que en la demanda. Un referente es Estados Unidos, con un nivel de consumo por persona muy reducido: 8.9 litros en 2010 (OIV, s/f) y que presenta una tendencia estable en los últimos años, pero también, con un tamaño extraordinario de mercado, principalmente urbano, lo que lo convierte en uno de los más importantes de hoy y en el futuro (Canning y Perez, 2008). De hecho, en 2012 suponía 12% del total de vino consumido en el mundo, colocándose en tercera posición del ranking tras Francia e Italia. Canadá muestra una tendencia similar (OIV, s/f).

En el resto del Nuevo Mundo existen diversas situaciones. Otros casos, como por ejemplo Sudáfrica, no siguen la misma tendencia; el país ha visto decrecer su consumo en los últimos años. Mientras que Chile presenta un consumo estancado en torno a los 19 litros per cápita. El principal país consumidor de este grupo, Argentina,<sup>2</sup> ha visto caer su consumo considerablemente (de 60 litros en 1985) a los 24 litros de 2010 (OIV, s/f).

Mercados crecientes y con un extraordinario potencial son los países asiáticos, especialmente China y Japón, que aún presentan niveles de demanda muy reducidos, pero que, por su intenso crecimiento económico, la elevación

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Sobre la especificidad del caso argentino véase: Mateu y Stein (2008); Simpson (2011a, 2011b); Medina-Albaladejo, Martínez-Carrión y Ramon-Muñoz (2014); Richard-Jorba *et al.* (2006); Cerdá (2011), Sánchez y Graffigna, 2015). Para el caso de los vinos chilenos, véase Mora, Lobos y Schnettler (2015).

del nivel de renta per cápita y el extraordinario tamaño del mercado, se convierte en otra zona de gran futuro para el consumo de vino, muy especialmente el caso del mercado chino.<sup>3</sup>

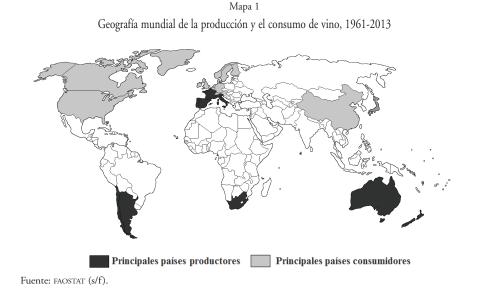
## EVOLUCIÓN DEL SECTOR EXTERIOR Y EL MERCADO INTERNACIONAL DEL VINO

Durante las últimas décadas, como se ha comprobado en el apartado anterior, el consumo de vino mundial ha descendido de manera constante, y el mercado europeo se ha caracterizado por su saturación debido a la sobreproducción endémica de un sector donde las instituciones tienen que primar el arranque de las viñas y se obliga a destilar parte de la producción para que los precios no se hundan. A pesar de este panorama, la producción de los tradicionales centros productores no ha dejado de crecer por la mejora de los rendimientos unitarios y el cambio tecnológico y, además, se han incorporado nuevos países de ámbito extraeuropeo que explotan aún más eficientemente las nuevas técnicas de cultivo y producción, agravando el problema de la saturación de los mercados.

Paralelamente, las exportaciones mundiales han crecido a un nivel sorprendente, tanto de los tradicionales países productores del área mediterránea como de las nuevas incorporaciones americanas, africanas u oceánicas. Se consume menos vino, pero se exporta e importa más. Este hecho encuentra su explicación en el aumento de la demanda de los vinos de calidad por parte de países que no son productores. Durante la primera mitad del siglo XX los intercambios comerciales eran más reducidos debido a que el principal núcleo consumidor era, al mismo tiempo, el productor (área mediterránea), cubriendo su propia demanda interna. Además, las exportaciones eran básicamente entre productores y a granel, como el caso de Francia debido a su fuerte demanda de vino español, italiano o portugués a causa de la destrucción filoxérica de sus viñedos, todo ello aunado al acentuado proteccionismo comercial que se impuso durante el periodo de entreguerras a escala internacional.

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Banks y Overton (2010); Jenster y Cheng (2008); Thorpe (2009); Parcero y Villanueva (2011); Mariani, Pomarici y Boatto (2012); Wine Institute (2010a, 2010b).

Durante toda la segunda parte del siglo xx ha surgido una serie de países productores medios o no productores que han empezado a demandar vinos de calidad debido al aumento de su consumo interno, a los cambios de preferencias de sus habitantes y la imposibilidad de cubrir la demanda con su deficitaria producción. Éstos han tenido que recurrir al mercado internacional para cubrir su demanda interna y han aumentado el movimiento comercial del vino en el mundo. Estados Unidos, Alemania, Gran Bretaña, Suiza o los países del norte de Europa constituyen, actualmente, unos mercados de intensa demanda, sin despreciar los extraordinarios espacios asiáticos, con millones de personas que aumentan su nivel de renta y comienzan a transformar sus hábitos y preferencias de consumo. Pero las principales zonas productoras se mantienen en la Europa mediterránea y en los nuevos productores del hemisferio sur (mapa 1).



Las exportaciones mundiales de vino han experimentado un crecimiento constante, tanto en volumen como en valor, especialmente a partir de los años noventa, como puede verse en la gráfica 2. En el periodo 1961-2013 se

pasó de comercializar en el mercado internacional 2.7 a 10.3 millones de toneladas. Ello supuso que las ventas en el exterior, según su volumen, pasaran de 10% a principios de los años sesenta a aproximadamente 38% en 2013 (FAOSTAT, s/f).

La apertura del sector al mercado internacional está relacionada con el avance de las ventas externas tanto del viejo como del nuevo mundo. Ello se enmarca en un contexto global de crecimiento generalizado del comercio internacional de materias primas agrarias y productos alimentarios, favorecido especialmente por el crecimiento económico mundial, la liberalización del comercio internacional, la mejora en transportes y comunicaciones, la estabilidad en el sistema de cambio y la eliminación de barreras arancelarias en el caso europeo (Aparicio, Pinilla y Serrano, 2009; Serrano y Pinilla, 2009, 2011).

Gráfica 2 Evolución del volumen y valor de las exportaciones mundiales de vino, 1961-2013



Fuente: FAOSTAT (s/f).

La gráfica 3 muestra que las exportaciones francesas, españolas e italianas experimentaron un vertiginoso crecimiento desde la segunda mitad del siglo XX hasta la actualidad. El avance fue significativo con respecto a la primera mitad del siglo, cuando los tres principales países exportadores mantuvieron un nivel de exportación bastante reducido, en torno a 1 o 2 millones de hectolitros (Mitchell,

2007). Ello se debió a la paralización de los mercados internacionales de vino debido a los conflictos bélicos mundiales y el fuerte proteccionismo comercial aplicado durante el periodo de entreguerras, además de un menor consumo de los países no productores.

12 000 000
10 000 000
8 000 000
6 000 000
4 000 000
2 000 000
10 000 000
4 000 000
2 000 000

Total mundial — Nuevo Mundo — Viejo Mundo

Gráfica 3 Evolución de las exportaciones mundiales de vino, 1961-2013 (toneladas)

Fuente: FAOSTAT (s/f).

Únicamente España presenta niveles superiores a los de sus vecinos, superando en diversos años los 5 millones de hectolitros exportados. Esto es así debido a la demanda francesa de vino común para el *coupage* con sus caldos, a pesar de la política proteccionista emprendida por este país desde finales del siglo XIX, sustituyendo sus importaciones de vino español, italiano, portugués o griego por el de sus colonias argelinas. La crisis del 29 y la Segunda Guerra Mundial terminaron de ahondar en la situación de crisis, pasando de 19.2 millones de hectolitros en 1934-1938 a 9.5 en 1941-1945 (Pan-Montojo, 1994; Pinilla y Ayuda, 2002, Fernández y Pinilla, 2015).

El proceso de cambio llegó, como casi todas las transformaciones experimentadas en el sector, tras la Segunda Guerra Mundial. Los tres países experimentaron vertiginosos procesos de crecimiento, sobre todo en los comienzos de la década de 1970 y a pesar de la crisis económica de 1973, cuando Italia se

convirtió en el primer exportador mundial de vinos y alcanzó, en numerosos años, los 20 millones de hectolitros de ventas externas (FAOSTAT, s/f). La clave del sector estuvo en Francia, segundo gran exportador y principal importador mundial, por lo que su recuperación económica fue esencial para la reactivación del comercio internacional, especialmente para sus vecinos del mediterráneo. De todas formas, los vinos italianos empezaron a dejar de exportarse a granel a Francia y comenzaron a diversificarse y a competir con los de este último país en algunos segmentos de mercado.

España se quedó un tanto rezagada en esta vertiginosa carrera, iniciando un periodo de estabilidad que se prolongaría hasta principios de los años noventa, cuando se recuperaron los niveles alcanzados entre la Primera Guerra Mundial y finales de la década de 1920. La incorporación española de 1986 a la Unión Europea supuso un nuevo periodo de fuerte crecimiento de las ventas externas, produciéndose un fenómeno de convergencia con los otros dos grandes países productores debido a la estabilización de las ventas francesas e italianas. Durante 2012, España superó los 21 millones de hectolitros exportados (OIV, s/f).

35 000 000 35 000 000 30 000 000 30 000 000 25 000 000 25 000 000 20 000 000 20 000 000 15 000 000 15 000 000 10 000 000 10 000 000 5 000 000 5 000 000 1961-1965 1966-1970 1971-1975 1976-1980 1981-1985 1986-1990 1991-1995 1996-2000 2001-2005 2006-2010 2011-2013 Total mundial - Nuevo Mundo - Viejo Mundo

Gráfica 4
Evolución de la producción mundial de vino, 1961-2013 (toneladas)

Fuente: FAOSTAT (s/f).

Los nuevos países productores se incorporaron con fuerza al mercado internacional de las exportaciones de vino. Estados Unidos, Chile, Argentina, Sudáfrica, Nueva Zelanda y Australia tuvieron un fuerte crecimiento de la producción de vino, especialmente desde la década de los noventa, que compensó la caída productiva del Viejo Mundo y mantuvo estable la producción de vino mundial desde su reducción en los años ochenta. A principios de los años sesenta el Nuevo Mundo apenas alcanzaba 15% de la oferta mundial, frente al 71.4% de la Europa mediterránea; en 2013 su peso ascendió 38% y la oferta del Viejo Mundo se redujo a poco más de la mitad.

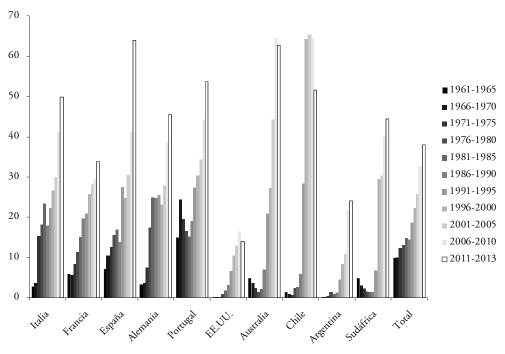
Los nuevos actores del mercado mundial son muy competitivos, gracias a un producto de buena calidad y bajos precios, y conquistan cada vez más parcelas del mercado europeo. Conocidos son los casos del vino australiano en Gran Bretaña o los caldos chilenos en el norte de Europa (Steiner, 2004a; 2004b; Campbell y Guibert, 2007; Banks y Overton, 2010; Osmond y Anderson, 1998; Cerda *et al.*, 2008; Compés y Castillo, 2015). A mediados de los años ochenta, del sur de Europa salía 89% de las exportaciones mundiales y apenas 4% era del Nuevo Mundo. En 2013 el peso de estos nuevos países sobre el total de las exportaciones mundiales superó 28% (gráfica 4). La fuerte competencia de estos países extraeuropeos se ha conseguido mediante productos de calidad a precios muy económicos, apoyados por fuertes estrategias de marketing, que han afectado al sector exterior de los centros productores tradicionales del mediterráneo.<sup>4</sup>

Algunos países del Nuevo Mundo están mucho más abiertos al mercado internacional. Australia o Chile exportan aproximadamente 65% de su producción vínica, a pesar de que antes de los años noventa ese porcentaje estaba siempre por debajo de 5% (gráfica 5). Esta tendencia se observa también en los tradicionales países mediterráneos, especialmente Italia y España, aunque presentan una orientación externa más temprana que los nuevos actores extraeuropeos.

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> Para conocer más sobre el éxito de los países del Nuevo Mundo véase: Bardají (1993, 2003); Cambolle y Giraud-Héraud (2003); Folwell y Volanti (2003); Gokcekus y Fargnoli (2007); Aylward (2003); Geraci (2004); Green, Rodríguez Zuñiga y Pierbattisti (2003); Jordan, Zidda y Lockshin (2007); Mora y Castaign (2006); Franke y Wilcox (1987); Woodside (1999); Heijbroek, 2007; Hannin *et al.*, 2010; Banks y Overton (2010); Defrancesco, Estrella y Gennari (2012); Gatti, Giraud-Héraud y Mili (2003); Anderson (2004); Remaud y Couderc (2006); Jenster, *et al.* (2008), entre otros.

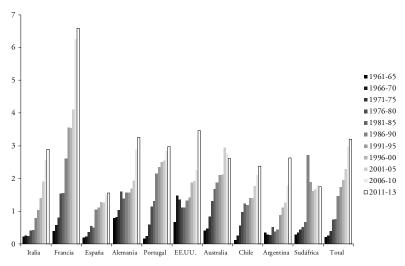
Sin embargo, no todos estos países están especializados en el mismo segmento de mercado. La gráfica 6 muestra que el precio alcanzado por las exportaciones vínicas españolas o italianas ha estado históricamente muy por debajo del caso francés, nación que tradicionalmente ha exportado vino de calidad, embotellado y con un elevado valor añadido. Sin embargo, España se especializó en la venta de vino a granel a la misma Francia y a otros países que demandaban vinos de mesa con precios reducidos para el consumo, especialmente en la zona del Europa del Este y el Golfo de Guinea (Piqueras, 1997). Italia experimentó un proceso muy similar al español hasta prácticamente los años noventa, cuando los precios de las exportaciones de este país comenzaron a elevarse.

Gráfica 5
Porcentaje de vino comercializado en el exterior, 1961-2013 (toneladas)



Fuente: FAOSTAT (s/f).

Gráfica 6 Precios unitarios de las exportaciones, 1961-2013 (dólares por kilogramo)



Fuente: FAOSTAT (s/f).

En la actualidad, el sector vinícola francés está altamente especializado en la exportación de vinos con precios superiores a los alcanzados por el resto de los países. Francia se diferencia del resto por copar un segmento de mercado demandante de vinos de elevada calidad y precio. La industria vinícola francesa no tiene problemas de competitividad externa pese al elevado precio de su oferta, ya que el demandante de vino galo está dispuesto a pagar más por disfrutar de unos vinos de reconocido prestigio internacional, apoyados por una buena labor de marketing en el exterior.

¿Cuál es la opción que le queda al resto de competidores? La del segmento de mercado que demanda vinos de calidad a precios reducidos. El consumidor europeo, americano o asiático puede beber vino francés ocasionalmente, pero demanda otro tipo de productos a precio reducido que le permite disfrutar de dicho producto de una manera habitual. Ahí es donde reside la tensión entre los nuevos y los viejos productores como España o Italia. De acuerdo con la gráfica 6, desde los años ochenta los nuevos productores experimentaron un

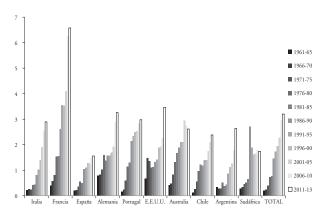
crecimiento más moderado, a pesar del aumento considerable del nivel de sus ventas externas. Australia, Estados Unidos, Chile o Sudáfrica son capaces de invadir los mercados europeos con un producto de calidad, fácil de consumir, papoyados por intensas políticas de marketing y precios muy similares a los europeos. Italia o España se hallan relativamente bien posicionadas para competir en los segmentos de precio más reducido. En los últimos años el precio medio alcanzado por los españoles es el más barato del mercado internacional. El hecho abre la posibilidad de que los sectores italiano o español puedan hacer frente a la nueva competencia mediante vinos de buena calidad y precios asequibles, especialmente aquellas denominaciones de origen que han mejorado sensiblemente sus procesos de elaboración vínica, como las manchegas, murcianas o valencianas para el caso español.

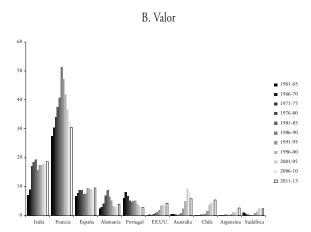
La gráfica 7 muestra el segmento de especialización de cada uno de los países a la hora de exportar sus productos vinícolas. Francia ha doblado el porcentaje del valor de sus ventas externas respecto del total del porcentaje de la cantidad en litros, lo que demuestra su alta especialización en vinos de calidad. En Italia y España acontece lo contrario por sus ventas mayoritariamente de vino de mesa a granel. En cuanto a los nuevos productores, el porcentaje de cantidad de vino exportado en litros y de su valor están bastante equilibrados, derivado de su exportación de vinos medios a precios económicos y, sobre todo, de su mayor participación en el comercio internacional, poniendo en peligro la hegemonía de la Europa mediterránea en los mercados internacionales del vino en los últimos años.

¿Cuáles son los principales mercados mundiales de vino para la exportación? La gráfica 8 muestra el promedio de las importaciones en el periodo 2000-2013 y pone de manifiesto que Alemania es el principal mercado mundial de vino, seguido de Reino Unido, Estados Unidos-Canadá, Francia, otros países de Europa y, tras ellos, Asia.

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> En estos países no existen las denominaciones de origen al modo de la regulación europea, con lo que el producto se ofrece según variedades y no por lugares de procedencia, lo que resulta mucho más sencillo para el consumidor no experto en el mundo del vino a la hora de elegir.

Gráfica 7 Distribución porcentual de las exportaciones, 1961-2013 (volumen y valor) A. Volumen





Fuente: FAOSTAT (s/f).

Sin embargo, a nivel global debe tenerse en cuenta las diferentes características de las importaciones. Hay países que requieren vino para cubrir su demanda interna y otros que, como Francia, lo hacen para el *coupage* y para reexportarlos como vinos propios. Desde finales del siglo XIX, Francia compra al resto de países mediterráneos, como España o Italia, para mezclarlos con los suyos y

reexportarlos como vinos embotellados franceses de calidad. Antes y hoy, la composición del tipo de vino demandado por el país galo está formado básicamente por el producto a granel, de escaso valor añadido, al igual que los comprados por Portugal o Italia, una cuestión que remite a la competitividad. Cuando los precios de vinos de mesa son superiores a los de España e Italia, algo que ocurre con frecuencia, los productores franceses aumentan las importaciones de vino a granel de estos países, un fenómeno que en los últimos años tiende a aumentar significativamente (Montaigne y Coelho, 2015).

Otros
31%

Alemania
17%

Reino Unido
15%

Japón-China
5%
Holanda-Suiza
7%

Francia

Gráfica 8 Principales mercados de importación de vino, 2000-2013 (toneladas)

Fuente: FAOSTAT (s/f).

Este tipo de importaciones tiene poco que ver con las compras realizadas por el centro y norte de Europa, o por las estadounidenses. Estas zonas presentan una creciente demanda interna que no pueden cubrir con producción propia, generándose así un desequilibrio entre oferta y demanda que los lleva a importar de otras procedencias. Pero estos vinos no se destinan a la mezcla, como el caso francés, sino que se venden directamente al consumidor, embotellados y con marca del país de origen, por lo que presentan un valor añadido mucho más elevado.

### España en el contexto internacional

El sector vitivinícola español registra cambios profundos desde finales del siglo XX y encuentra en las exportaciones uno de sus principales logros. Durante las últimas décadas los mercados mundiales de vino se han expandido considerablemente, lo que ha coincidido con el incremento del consumo en países tradicionalmente no productores. Esta circunstancia favoreció el aumento de las exportaciones de productos españoles, que han experimentado su mayor crecimiento desde los años ochenta hasta la actualidad. El sector exterior se ha multiplicado por cuatro en los últimos 35 años. El volumen exportado desde el inicio del siglo XXI exhibe un crecimiento espectacular: de nueve millones de hectolitros en 2000 pasó a 24 millones en 2015, liderando las exportaciones mundiales y superando ampliamente las ventas externas de Italia y Francia, líderes del mercado mundial hasta hace unos años.

La orientación exportadora del sector ha sido muy dinámica, adaptándose a unos mercados de destino cambiantes en los últimos tiempos. Los tradicionales mercados del vino español, durante la mayor parte del siglo XX, fueron países europeos como Suiza, Alemania, Gran Bretaña y los Países Bajos, demandantes de vinos tintos los dos primeros y de licorosos los últimos. Pero la firma del Tratado de Roma y la creación de acuerdos preferenciales entre los miembros socios de la Comunidad Económica Europea (CEE), donde inicialmente no se encontraba España, supuso que las exportaciones se resintieran en Europa debido a la presencia de elevados aranceles y la competencia de países productores que eran miembros del club europeo, como Italia, lo cual expulsó prácticamente al vino español de potenciales mercados como Francia<sup>6</sup> o Alemania (Piqueras, 1992).

España mantuvo sus exportaciones de vinos licorosos a Holanda y Gran Bretaña, y de tintos a Suiza, viéndose los exportadores obligados a abrir nuevos mercados en zonas de rentas menores, como la Europa del Este o los países del Golfo de Guinea, destinos principalmente demandantes de vino común exportado a granel. Estos mercados consiguieron que las ventas externas españolas crecieran considerablemente, a pesar de la pérdida de los mercados europeos ya

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> Por pérdidas de colonias argelinas en 1962.

mencionados (Piqueras, 1992). Así, en 1955 España exportó 1.19 millones de hectolitros de vino, y 30 años después, en el momento previo al ingreso en la CEE, alcanzó los 6.8 millones. Todo ello pese a las trabas arancelarias puestas por los mercados pertenecientes a la CEE (DGA, s/f).

Como expresa la gráfica 9, las exportaciones españolas de vino presentan una tendencia creciente durante toda la segunda mitad del siglo XX, y un estancamiento en el quinquenio final de los años ochenta debido, principalmente, a la caída de las ventas de vinos comunes en las citadas zonas del Golfo de Guinea y del Este de Europa, por las crisis políticas y económicas de tales países en esa coyuntura. Además, a lo largo de esos años se produjo una revalorización de la peseta, perjudicando su competitividad exterior, sin olvidar la ventaja de Italia derivada de las primas y subvenciones otorgadas por la Unión Europea por exportaciones a terceros países que estaba recibiendo desde años antes de la entrada de España, en 1986, ya que los productos hispanos aproximadamente eran 30% más caros que los italianos en los mercados mencionados, caracterizados por su capacidad de compra cada vez más reducida (Piqueras, 1997).

Gráfica 9 Producción, exportaciones, consumo y destilaciones de vino en España, 1961-2011 (millones de hl)



Fuente: FAOSTAT (s/f).

A partir de los años noventa, las ventas externas experimentaron un crecimiento muy considerable, ayudado por la entrada de España en el Mercado Único y por las devaluaciones de la moneda durante esos años, que supusieron un aumento en general de la competitividad de sus productos en el exterior frente al anterior periodo de revalorización. El desarme arancelario que supuso la adhesión de España a la Comunidad Económica Europea abrió los mercados europeos a los vinos ibéricos.

El crecimiento de las ventas externas, junto con la caída del consumo interno, hizo que a partir de 2006 España pasara a ser un país netamente exportador, destinando un mayor porcentaje al mercado externo que al doméstico. Esta circunstancia es históricamente nueva. Durante la década de 1920, periodo de fuerte demanda de vino español por parte de Francia —con el fin de cubrir las necesidades generadas por la destrucción filoxérica de sus viñedos—las exportaciones representaron alrededor 30% del total de la producción de vino. Este porcentaje se redujo hasta cotas marginales en los años de la autarquía, y en los sesenta comenzó a crecer alcanzando poco más de 7%. En dicho periodo 73.6% del vino producido en España iba destinado a consumo interno; pero la tendencia decreciente de este consumo y creciente de las exportaciones ha generado una evolución en forma de tijera de ambas variables hasta 2011, cuando las exportaciones absorbieron 64% del vino producido en España, frente a 24% del consumo interno. En un contexto de crecimiento de la producción, a pesar de la reducción de la superficie de viñedo y por el aumento de los rendimientos y de la caída del consumo interno, los productores españoles encontraron en el mercado externo la vía de escape para la comercialización de su oferta. España es el país productor que destina un mayor porcentaje de su producción al mercado exterior, incluso por encima de otros netamente exportadores como Italia, Chile o Australia (gráfica 10).

Pero, ¿qué tipos de vino exporta España? Como vimos en el apartado anterior, el precio medio de sus exportaciones es el más reducido si lo comparamos con el resto de los países exportadores tanto de la Europa mediterránea como del Viejo Mundo, y esto tiene su explicación en la composición por tipos y formatos de envase de las ventas externas españolas. Gran parte del crecimiento registrado por las ventas externas se debe a los vinos de mesa a granel, deman-

250
200
150
100
50
España Italia Francia Portugal Alemania Chile Australia Sudáfrica Argentina EEUU

Consumo Exportaciones

Gráfica 10

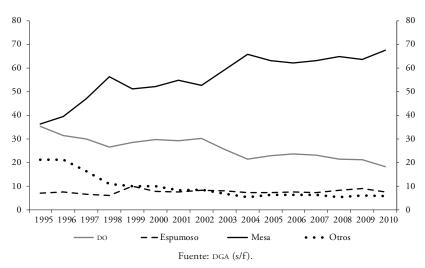
Distribución porcentual del destino de la producción de vino, (volumen), 2011

Fuente: FAOSTAT (s/f).

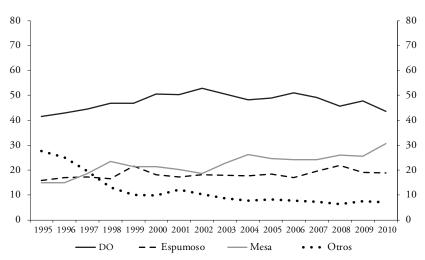
dados por los otros tres principales países productores (Francia, Italia y Portugal). Ello ocurrió cuando sufrieron campañas deficitarias que dispararon la demanda de vino español para el *coupage*. Como muestra la gráfica 11, las exportaciones españolas por volumen estuvieron centradas principalmente en vinos de mesa a granel, que pasaron de 36.3% del total de las ventas externas españolas en 1995 a 67.4% en 2010. Mientras, el vino con denominación de origen y embotellado perdió peso de forma constante durante el periodo analizado.

Dichos porcentajes varían sensiblemente si analizamos la evolución de las exportaciones en función de su valor. De acuerdo con la gráfica 12, el peso relativo del vino de mesa es mucho menor que el de los DO debido al bajo precio alcanzado por el primero en el mercado internacional. Ello explica la especialización de España en vino de escaso valor añadido y bajo precio, muchas veces destinado a países productores como *input*, circunstancia histórica que se ha mantenido hasta la actualidad (Fernández, 2012; Martínez-Carrión y Medina Albaladejo, 2013; Fernández y Pinilla, 2015). La gráfica 13 muestra

Gráfica 11
Distribución porcentual de las exportaciones españolas por tipos de vino (volumen), 1995-2010



Gráfica 12
Distribución porcentual de las exportaciones españolas por tipos de vino (valor), 1995-2010

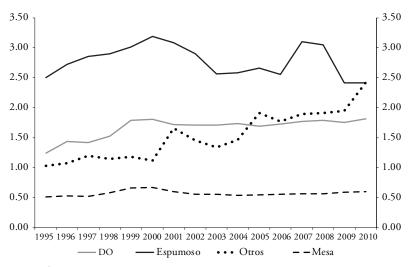


Fuente: DGA (s/f).

que los precios del vino con DO han estado estancados entre 1.5 y 2 euros el litro en las últimas décadas, siendo más significativo el caso de los vinos de mesa, cuyo valor medio alcanza aproximadamente 0.5 euros el litro, el precio más reducido del mercado internacional.

La tendencia a la baja de los precios en los últimos años se advierte tanto en los vinos envasados como a granel. Con bajos precios se fortalece la competitividad de las exportaciones, pero también se pone de manifiesto la debilidad de la industria vinícola de calidad y las limitaciones de competir de forma efectiva en un mercado global cada vez más diferenciado. Ante la debilidad de la demanda interna, condicionada por unas tasas de consumo decrecientes y la falta de economías de escala en la producción, habida cuenta del tamaño empresarial (de las bodegas), los mercados exteriores serán decisivos. Sin embargo, este modelo de exportación basado en la producción a granel puede verse condicionado por la progresión del Nuevo Mundo y la dinámica de los países emergentes, principalmente los asiáticos.

Gráfica 13
Precios unitarios de las exportaciones españolas por tipo de vino, 1995-2010 (euros por litro)

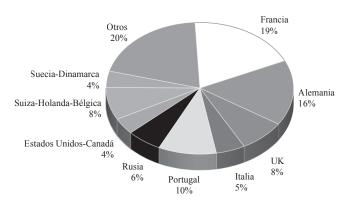


Fuente: DGA (s/f).

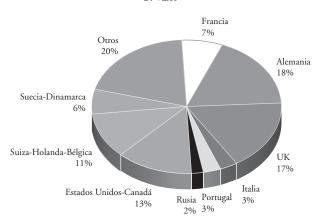
En cuanto al destino, las ventas exteriores de vino a la Unión Europea desde la adhesión de España y tras el desarme arancelario han supuesto más de 70% del total de las exportaciones de vino nacionales. En la gráfica 14A, referente al volumen de litros en el periodo 2000-2013, se observa cómo sobresalen las exportaciones realizadas a Francia (19%), Italia (5%) y Portugal (10%), pero el peso relativo del valor en euros se reduce considerablemente en las ventas a estos países (gráfica 14B). De acuerdo con esos datos, los tres países pierden mucha importancia en el contexto de los principales destinos, cuando, por ejemplo, Francia bajó a un porcentaje de 7%, lo que muestra el escaso valor añadido de los vinos destinados a los viejos países productores europeos. En cambio, sobresale la mayor participación en valor por destino del Reino Unido, Alemania, Estados Unidos, Canadá, Suiza, Bélgica, Países Bajos o Escandinavia. Un caso especial es el de Rusia, destino histórico del vino español y que continúa demandando un vino de baja calidad y precio pero no como *input*, sino para el consumo.

En cuanto a las exportaciones de vino con DO, las principales zonas responsables son Rioja, Cava, Valencia y La Mancha, ayudados por otras como Utiel-Requena, Valdepeñas, Cariñena o Jumilla. Mientras que las zonas productoras de vinos licorosos, tradicionalmente exportados y que más se vinculan a España en el exterior, han experimentado importantes retrocesos en los últimos años, como Jerez, Manzanilla y Montilla-Moriles (DGA, s/f). Si se analizan los datos por tipo de producto, son los vinos tranquilos, naturales, ligeros y de baja gradación, especialmente tintos, los que han visto crecer su demanda exterior en una mayor medida, tendencia acorde con las nuevas preferencias del consumo a escala mundial mencionadas en el primer apartado de este trabajo.

Gráfica 14 Principales mercados del vino español, 2000-2013 (%) A. Volumen



### B. Valor



Fuente: DGA (s/f).

#### Consideraciones finales

Este trabajo ha puesto de manifiesto los cambios tan profundos que ha registrado el sector vitivinícola mundial durante la era de la "globalización del vino" y el dinamismo de la industria vinícola española a través de sus exportaciones. En primer lugar, analiza el contexto global condicionado por la importante caída sostenida del consumo de vino desde la década de 1980, principalmente en los países productores con mayor tradición vitivinícola. La disminución del consumo mundial de vino ha podido atenuarse por el incremento del consumo en los países tradicionalmente no consumidores y la demanda de los emergentes, liderados en la actualidad por los del continente asiático que muestran un mayor dinamismo económico.

Paralelamente, el escenario mundial de la producción de vino se ha visto modificado desde la década de 1970 y, sobre todo a finales del siglo XX, por la conformación de dos bloques de países o mundos (Viejo *versus* Nuevo Mundo). En este nuevo escenario de un mercado global de vinos destaca la competitividad de las exportaciones de los nuevos países productores (Nuevo Mundo), que sustentan sus estrategias productivas y comerciales en vinos con precios bajos y políticas vitivinícolas más flexibles que las de la Europa mediterránea o del Viejo Mundo. Ello ha supuesto un auténtico desafío para las exportaciones españolas que aún lideran las ventas a nivel mundial.

Los mercados muestran una permanente adaptación a las nuevas condiciones de la demanda. Ante el incremento de la competencia y la caída del consumo se impone un mejor conocimiento de los nuevos consumidores. Asistimos a importantes cambios en los gustos, en los hábitos de compra y consumo y comprobamos su amplia heterogeneidad y segmentación en función del estadio del desarrollo de un país, de la desigualdad de la renta y del ciclo vital de los consumidores marcado profundamente por la edad. El esfuerzo en marketing y en inversión en el estudio de los nuevos mercados y consumidores se impone hasta en las cooperativas y bodegas más pequeñas, más apegadas a la tradición.

El sector vitivinícola español ha protagonizado una auténtica "revolución" en los viñedos y en los vinos en las últimas décadas. Desde mediados de la década de los ochenta y, sobre todo, en la década de los noventa han sido importantes los esfuerzos realizados para adaptarse a las nuevas tendencias del consumo, mejorando la calidad de los vinos prácticamente en todas las denominaciones de origen y multiplicando sus exportaciones. Desde 2011, España es el primer país exportador del mundo, ha desafiado la caída del consumo interno y afronta la competencia exterior en un nivel similar al de Francia e Italia, incluso al de los países más innovadores del Nuevo Mundo. En general, ha mejorado la imagen de los vinos españoles en el exterior, especializados en "vinos económicos de calidad" y, entre las exportaciones desde 1995, descuellan las de vinos embotellados con denominación de origen e indicación geográfica.

Frente a los logros del sector vitivinícola, el análisis desagregado de las exportaciones por tipos de vino muestra el creciente protagonismo del granel en los últimos años. El hecho pone de manifiesto que el sector destina importantes recursos a la especialización de bajo costo y valor añadido y muestra las debilidades de la industria vitivinícola española. Pese a la mayor participación en el mercado global, el vino español requiere de importantes esfuerzos para reemplazar su modelo exportador de bajo costo, afianzado en la última década, o al menos por asignar mayores recursos a los canales de distribución (mayorista y minorista) y proseguir en la mejora de la calidad de las marcas, tanto en los segmentos de vinos de gran prestigio (vinos *premium*), como en los envasados de gran volumen al alcance de los consumidores menos exigentes.

#### Bibliografía

Albisu, Luis Miguel, y Gabriela Zeballos (2015). "Consumo de vino en España. Tendencias y comportamiento del consumidor". En *La economía del vino en España y en el mundo*, coordinado por Raúl Compés y Juan S. Castillo, 99-140. Almería: Cajamar. Anderson, Kym (2004). *The World's Wine Markets. Globalization at Work*. Cheltenham: Edward Elgar.

APARICIO, Gema, Vicente Pinilla y Raúl Serrano (2009). "Europe and the International trade in agricultural and food products, 1870-2000". En *Agriculture and Economic* 

- Development in Europe since 1870, coordinado por Pedro Lains y Vicente Pinilla, 52-75. Londres/Nueva York: Routledge.
- AYLWARD, David K. (2003). "A documentary of innovation support among New World wine industries". *Journal of Wine Research* 14, vol. 1: 31-43.
- Banks, Glenn y John Overton (2010). "Old World, New World, Third World? Reconceptualising the Worlds of Wine". *Journal of Wine Research* 21, vol. 1: 57-75.
- BARDAJÍ, Isabel (1992). "El consumo de vino". Revista de Estudios AgroSociales y Pesqueros 162 (octubre-diciembre): 153-182.
- BARDAJÍ, Isabel (1993). "El vino en Estados Unidos". Revista de Estudios AgroSociales y Pesqueros 163: 219-257.
- BARDAJÍ, Isabel (2003). "Quality wines in Spain". En Wine in the Old World. New Risks and Opportunities, coordinado por Silvia Gatti, Eric Giraud-Héraud y Samir Mili, 73-84. Milán: Franco Angeli.
- CAMBOLLE, Claire y Eric Giraud-Héraud (2003). "Economic analysis of certification by an AOC". En *Wine in the Old World. New risks and opportunities*, coordinado por Silvia Gatti, Eric Giraud-Héraud y Samir Mili, 15-28. Milán: Franco Angeli.
- CAMPBELL, Gwyn y Nathalie Guibert (eds.) (2007). Wine, Society and Globalization: Multidisciplinary Perspectives on the Wine Industry. Nueva York /Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- CANNING, Patrick y Agnes Perez (2008). "Economic geography of the U.S. wine industry", *AAWE Working Paper*, 22.
- CERDA, Arcadio, María Alvarado, Leidy García y Medardo Aguirre (2008). "Determinantes de la competitividad de las exportaciones de vino chileno", *Panorama Socioeconómico* 37 (julio-diciembre): 172-181.
- CERDÁ, Juan Manuel (2011). *Condiciones de vida y vitivinicultura. Mendoza, 1870-1950*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes Editorial.
- COMPÉS, Raúl y Juan S. Castillo (coords.) (2015). *La economía del vino en España y en el mundo*. Almería: Cajamar.
- Defrancesco, Edi, Jimena Estrella y Alejandro Gennari (2012). "Would New World Wines benefit from protected geographical indications in international markets? The case of Argentinean malbec", *Wine Economics and Policy* 1: 63-72.
- DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS (DGA) (s/f). Estadísticas del Comercio Exterior de España. Madrid: DGA.
- Dressler, Marc (2015). "El gran mercado alemán". En *La economía del vino en España y en el mundo*, coordinado por Raúl Compés y Juan S. Castillo, 519-558. Almería: Cajamar.
- FAOSTAT (s/f). *Estadísticas de la FAO*. [En línea] Disponible en <a href="http://faostat3.fao.org/home/E>">http://faostat3.fao.org/

- FERNÁNDEZ, Eva (2012). "Especialización en baja calidad. España y el mercado internacional del vino, 1950-1990". *Historia Agraria* 56: 41-76.
- FERNÁNDEZ, Eva y Vicente Pinilla (2015). "Historia económica del vino en España (1850-2000)". En *La economía del vino en España y en el mundo*, coordinado por Raúl Compés y Juan S. Castillo, 67-98. Almería: Cajamar.
- FOLWELL, Raymond J. y MilkoVolanti (2003). "The changing market structure of the USA wine industry". *Journal of Wine Research* 14, vol. 1: 25-30.
- Franke, George y Gary Wilcox (1987). "Alcoholic beverage advertising and consumption in the United States, 1964-1984". *Journal of Advertising* 16, vol. 3: 22-30.
- GATTI, Silvia, Eric Giraud-Hèraud y Samir Mili (eds.) (2003). Wine in the Old World. New Risks and Opportunities. Milán: Franco Angeli.
- GERACI, Victor (2004). "Fermenting a twenty-first century California wine industry". *Agricultural History* 78, vol. 4: 438-465.
- GIULIANI, Elisa, Andrea Morrison y Roberta Rabelloti (2011). *Innovation and Technological Catch-Up. The Changing Geography of Wine Production*. Cheltenham: Edward Elgar.
- GOKCEKUS, Omer y Andrew Fargnoli (2007). "Is globalization good for wine drinkers in the United States?" *Journal of Wine Economics* 2, vol. 2: 187-195.
- GOLAN, Amos y Haim Shalit (1993). "Wine quality differentials in hedonic grape pricing". *Journal of Agricultural Economics* 44: 311-321.
- GREEN, Raúl, Manuel Rodríguez y Leandro Pierbattisti (2003). "Global market changes and Business behavior in the wine sector". En *Wine in the Old World. New Risks and Opportunities*, coordinado por Silvia Gatti, Eric Giraud-Héraud y Samir Mili, 157-170. Milán: Franco Angeli.
- HANNIN, Hervé, Jean-Pierre Couderc, François D'Hauteville y Étienne Montaigne (coords.) (2010). *La vigne et le vin. Mutations économiques en France et dans le monde.* París: Documentation Française.
- HEIJBROEK, Arend (2007). Changing Competitiveness in the Wine Industry. The Rise and Fall of Wine Countries. Utrecht: Rabobank.
- JENSTER, Per, David E. Smith, Darryl J. Mitry y Lars V. Jenster (2008). *The Business of Wine. A Global Perspective*. Copenhague: Copenhagen Business School Press.
- JENSTER, Per y Yiting Cheng (2008). "Dragon Wine: Developments in the Chinese Wine Industry". *International Journal of Wine Business Research* 20, vol. 3: 244-259.
- JORDAN, Rohan, Pietro Zidda y Larry Lockshin (2007). "Behind the Australian wine industry's success: Does environment matter?" *International Journal of Wine Business Research* 19, vol. 1: 14-32.
- LABYS, Walter A. (1976). "An international comparison of price and income elasticities for wine consumption". *Australian Journal of Agricultural Economics* 20: 33-36.

- LE GARS, Claude y Philippe Roudié (coords.) (1996). Des vignobles et des vins à travers le monde. Burdeos: Presses Universitaires de Bordeaux.
- LECOCQ, Sébastien y Michael Visser (2006). "What determines wine prices: Objective vs. sensory characteristics". *Journal of Wine Economics* 1, vol. 1: 42-56.
- MARIANI, Angela, Eugenio Pomarici y Vasco Boatto (2012). "The international wine trade: Recent trends and critical issues". Wine Economics and Policy 1, vol. 1: 24-40.
- MARKS, Denton (2011). "Competitiveness and the market for Central and Eastern European wines: A cultural good in the global wine market", *Journal of Wine Research* 22, vol. 3: 245-263.
- MARTÍNEZ-CARRIÓN, José M. y Francisco J. Medina-Albaladejo (2010). "Change and development in the Spanish wine sector, 1950-2009". *Journal of Wine Research* 21, vol. 1: 77-95.
- Martínez-Carrión, José M. y Francisco J. Medina-Albaladejo (2013). "La competitividad internacional de la industria vinícola española durante la globalización del vino". *Revista de Historia Industrial* 52: 139-174.
- MATEU, Ana María y Steve Stein (comp.) (2008). El vino y sus revoluciones. Una antología histórica sobre el desarrollo de la industria vitivinícola argentina. Mendoza: Ediunc.
- MEDINA-ALBALADEJO, Francisco J., José Miguel Martínez-Carrión y Jose Maria Ramon-Muñoz (2014) "El mercado mundial de vino y la competitividad de los países del Hemisferio Sur, 1961-2010". *América Latina en la Historia Económica* 21, vol. 2: 40-83.
- MITCHELL, Brian R. (2007). *International Historical Statistics, Europe 1750-2005*. Palgrave: Macmillan.
- MONTAIGNE, Etienne y Alfredo Coelho (2015). "Heterogeneidad y dinámica de la vitivinicultura francesa". En *La economía del vino en España y en el mundo*, coordinado por Raúl Compés y Juan S. Castillo, 429-472. Almería: Cajamar.
- MORA, Marcos, Germán Lobos y Berta Schnettler (2015). "El gran crecimiento de la industria vitivinícola chilena". En *La economía del vino en España y en el mundo*, coordinado por Raúl Compés y Juan S. Castillo, 581-624. Almería: Cajamar.
- MORA, Pierre y Yohan Castaing (2006). Buenas prácticas en marketing del vino. 20 estudios de casos de vinos del mundo. Madrid: Mundi-prensa.
- MOREJÓN, Pedro (2015). "El escaparate del mercado británico". En *La economía del vino en España y en el mundo*, coordinado por Raúl Compés y Juan S. Castillo, 559-580. Almería: Cajamar.
- MORILLA, José (2001). "Cambios en las preferencias de los consumidores de vino y respuestas de los productores en los dos últimos siglos". En *Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española, 1850-1936*, coordinado por Juan Carmona, Josep Colomé, Juan Pan-Montojo y James Simpson, 13-38. Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza.

- OCZKOWSKI, Edward (1994). "A hedonic price function for Australian premium table wine". Australian Journal of Agricultural Economics 38, vol. 1: 93-110.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DE LA VIÑA Y EL VINO (OIV) (s/f). *Estadísticas*. [En línea] Disponible en <a href="http://www.oiv.int/oiv/info/esstatoiv">http://www.oiv.int/oiv/info/esstatoiv</a> extracts2> [consultada: 13 de junio de 2016].
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (ocde) (s/f). *Food Consumption Statistics*. París: ocde.
- OSMOND, Robert y Kym Anderson (1998). *Trends and Cycles in the Australian Wine Industry, 1850 to 2000.* Adelaide: Center for International Economic Studies, University of Adelaide.
- PAN-MONTOJO, Juan (1994). *La bodega del mundo. La vid y el vino en España (1800-1936)*. Madrid: Alianza.
- PAN-MONTOJO, Juan (2009). "Las vitiviniculturas europeas: de la primera a la segunda globalización". *Mundo agrario: Revista de Estudios Rurales* 9, vol. 18. [En línea] Disponible en <a href="http://mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/v09n18a08/842">http://mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/v09n18a08/842</a>> [consultada: 13 de junio de 2016].
- PARCERO, Jorge Osiris y Emiliano Villanueva (2011). "World wine exports: What determines the success of New World wine producers?" *AAWE Working Paper* 87.
- PINILLA, Vicente y María I. Ayuda (2002). "The political economy of the wine trade: Spanish exports and the international market, 1890-1935". *European Review of Economic History* 6: 51-85.
- PIQUERAS, Juan (1992). "El viñedo español entre 1940 y 1990. Medio siglo de cambios hacia la modernización, la calidad y la eliminación de los excedentes". En *Medio siglo de agricultura en España*, coordinado por Antonio Gil Olcina, 85-114. Alicante: Instituto de Geografía de la Universidad de Alicante.
- PIQUERAS, Juan (1997). "La exportación de vino de España. Los efectos de la integración en la Unión Europea". *Cuadernos de Geografía* 61: 117-143.
- REMAUD, Hervé y Jean-Pierre Couderc (2006). "Wine business practices: A New Versus Old Wine World perspective", *Agribusiness* 22, vol. 3: 405-416.
- RICHARD-JORBA, Rodolfo, Eduardo Pérez, Patricia Barrio e Inés Sanjurjo (2006). La región vitivinícola argentina. Transformaciones del territorio, la economía y la sociedad, 1870-1914. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.
- SANCHEZ, Esther Lucía y María Elena Graffigna (2015). "La nueva etapa del sector vitivinícola argentino". En *La economía del vino en España y en el mundo*, coordinado por Raúl Compés y Juan S. Castillo, 625-652. Almería: Cajamar.
- SÁNCHEZ, José Luis (2015). "El valor social y territorial del vino en España". En *La eco-nomía del vino en España y en el mundo*, coordinado por Raúl Compés y Juan S. Castillo, 31-66. Almería: Cajamar.

- SERRANO, Raúl y Vicente Pinilla (2009). "Causes of world trade growth in agricultural and food products, 1951-2000: A demand function approach". *Applied Economics* 42, vol. 27: 3503-3518.
- SERRANO, Raúl y Vicente Pinilla (2011). "The evolution and changing geographical structure of world Agri-food Trade, 1951-2000". *Revista de Historia Industrial* 46: 97-125.
- SIMPSON, James (2011a). "Factor endowments, markets and vertical integration. The development of commercial wine production in Argentina, Australia and California, C1870-1914", Revista de Historia Económica, Journal of lberian and Latin American Economic History 29, vol. 1: 39-66.
- SIMPSON, James (2011b). Creating Wine. The Emergence of a World Industry, 1840-1914. Princeton: Princeton University Press.
- ST JAMES, Melissa y Natasa Christodoulidou (2011). "Factors influencing wine consumption in Southern California consumers". *International Journal of Wine Business Research* 23, vol. 1: 6-48.
- STEINER, Bodo E. (2004a). "Australian wines in the British wine market: A Hedonic price analysis". *Agribusiness* 20: 287-307.
- STEINER, Bodo E. (2004b). "French wines on the decline? Econometric evidence from Britain". *Journal of Agricultural Economics* 55, vol. 2: 267-288.
- TAPLIN, J. y Ryan W. (1969). "The prospects for wine in Australia". *Quarterly Review of Agricultural Economics*, 22: 197-209.
- THORPE, Michael (2009). "The globalisation of the wine industry: New World, Old World and China". *China Agricultural Economics Review* 1, vol. 3: 301-313.
- TRONCOSO, Javier L. y Medardo Aguirre (2006). "Demanda y oferta de vino en el periodo 1980-2004: un análisis econométrico". *Panorama Socioeconómico* 24, vol. 33: 26-32.
- UNWIN, Tim (1991). Wine and the vine: an historical geography of viticulture and the wine trade. Londres/Nueva York: Routledge.
- WINE INSTITUTE (2010a). *Per Capita Wine Consumption by Country*. [En línea] Disponible en <a href="http://www.wineinstitute.org/files/PerCapita">http://www.wineinstitute.org/files/PerCapita</a> WineConsumptionCountries.pdf> [consultada: 13 de junio de 2016].
- WINE INSTITUTE (2010b). World Wine Consumption by Volume. [En línea] Disponible en <a href="http://www.wineinstitute.org/files//WorldWine">http://www.wineinstitute.org/files//WorldWine</a> %20ConsumptionbyVolume. pdf> [consultada: 13 de junio de 2016].
- WOODSIDE, Arch G. (1999). "Advertising and consumption of alcoholic beverages". *Journal of Consumer Psychology* 8, vol. 2: 167-186.

# Segundo apartado El nuevo dinamismo del Viejo Mundo del vino: el caso español

### Capítulo 4

## Tradición e innovación en la Ribera del Duero. El paisaje geográfico de la vid y el vino

Julio Fernández Portela

#### Introducción

Viñedos y terruño, cepas y uvas, vinos y bodegas, todos constituyen las piezas de un gran rompecabezas que conforma el paisaje de la vid y el vino de cualquier comarca vitivinícola. Son componentes básicos del paisaje a lo largo de la historia, el cual se ha ido modificando con el paso de los años y, aunque conserve su esencia tradicional de la vid y el vino, ha sufrido importantes cambios en la estructura de los viñedos, la arquitectura de sus bodegas, e incluso en la elaboración de sus vinos.

Esta situación ha tenido especial relevancia en la Ribera del Duero, la denominación de origen (DO) de mayor extensión de Castilla y León, y la que más ha crecido junto con la DO Rueda en las dos últimas décadas, coyuntura que ha dado lugar a que este tipo de cambios en el espacio geográfico haya sido más notable.

Para entender estas transformaciones es necesario conocer una parte de la historia, pues de esta forma se entenderá el porqué de lo acaecido. El paso de una actividad tradicional a una industrial ha sido el elemento desencadenante del cambio, por lo que los nombramientos de determinadas comarcas como denominaciones de origen, y precisamente Rueda en 1980 y Ribera del Duero en 1982, las dos primeras que se constituyeron en la región, fueron esenciales para el cambio de la actividad económica, social, cultural y paisajística, así como la nueva orientación hacia la producción de vinos de calidad.

#### Julio Fernández Portela

El estudio que se presenta a continuación es de carácter cualitativo; se fundamenta en información que ha sido recabada en las entrevistas y el trabajo de campo (visitas a bodegas, conversaciones con especialistas, encuestas, etc.), que se ha realizado desde 2011 hasta 2016, complementado con la revisión de trabajos sobre el tema.

Una comarca con un fuerte arraigo histórico: de los vacceos a las denominaciones de origen

### El yacimiento arqueológico de Pintia y la llegada de los romanos

Se cree que el origen del viñedo, no sólo de la Ribera del Duero, sino de toda Castilla y León, tiene sus raíces en la localidad vallisoletana de Padilla de Duero, una entidad de población del municipio de Peñafiel, y en concreto en el yacimiento arqueológico vacceo de Pintia de los siglos VII y V a.C. Según los restos de los ajuares que han aparecido en las tumbas de algunos guerreros, el vino lo consumirían, al igual que en las antiguas civilizaciones, personas con cierto estatus social y hombres de condición guerrera (Sanz *et al.*, 2009). Sin embargo, fue con la llegada de los romanos cuando el cultivo de la vid, la elaboración de vino, y su consumo, se generalizaría por la mayor parte de las llanuras de la Cuenca del Duero.<sup>1</sup>

La reconquista y la repoblación: el papel del clero en la expansión del viñedo en las llanuras del Duero

Sin duda, un periodo que supuso un antes y un después en la historia vitivinícola de Castilla fue la conquista de la Península Ibérica por parte de los musulmanes y la posterior reconquista. Durante la invasión musulmana, las tierras del Duero y del resto de la región quedaron arrasadas como consecuencia de las constantes batallas que se libraron en ellas: "[...] la Cuenca del

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Centro de Estudios Vacceos "Federico Wattenberg" de la Universidad de Valladolid. Consúltese <a href="http://www.uva.es/export/sites/uva/5.empresaeinstituciones/">http://www.uva.es/export/sites/uva/5.empresaeinstituciones/</a> 5.09.catalogoinvestigacion/Centro-de-Estudios-Vacceos-Federico Wattenberg/>.

Duero pasó a ser, a raíz de aquellas campañas, una zona intermedia entre al-Ándalus y el incipiente reino Astur" (Valdeón, 2006: 56). Se dejaron de cultivar las tierras, los viñedos se abandonaron, y los pueblos fueron destruidos, convirtiendo a Castilla en un "campo de batalla", situación que impedía cualquier tipo de actividad económica y social: "Durante algunos siglos las llanuras altas del Duero pasan a ser una especie de tierra de nadie donde se pasean temibles ejércitos de musulmanes o cristianos que saquean, matan, y destruyen de forma sistemática ciudades, aldeas y cultivos" (Huetz, 2005: 125).

La victoria del reino Astur frente a los musulmanes en la batalla de Covadonga, en el año 728 supuso el comienzo del proceso de reconquista. Los cristianos fueron avanzando hacia el sur y recuperaron los territorios en el Duero que les habían sido arrebatados previamente (García, 2010) y comenzó la repoblación, en especial de las llanuras del Duero, pero también de otros espacios de la actual Castilla y León. Es aquí donde el viñedo comienza a desempeñar un papel clave en este proceso, pues el crecimiento de la vid requería de entre tres y cuatro años para poder recoger los primeros frutos, por lo que aquellas personas que decidían plantar majuelos tenían intención de quedarse en el lugar durante un tiempo prolongado.

Sin duda alguna, el clero constituyó uno de los grupos que más contribuyó a la repoblación de la cuenca del Duero: "Todo el trabajo que supuso el hacer fructificar las tierras abandonadas no habría podido llevarse a cabo sin la organización y el fuerte impulso del clero" (Huetz, 2005: 129). Los clérigos querían recuperar por su cuenta las propiedades que habían abandonado y que les habían sido retiradas tras las incursiones musulmanas, por lo que comenzaron una actividad repobladora de gran calado y envergadura sobre el territorio. Estos religiosos consiguieron agrandar su patrimonio a través de la ocupación de tierras de nadie y de donaciones a cargo del rey y de personas particulares que, mediante esta acción, les permitían salvar sus almas. Esto dio lugar a la formación de grandes propiedades concentradas en manos de la Iglesia a través de las cuales pudieron retomar el poder que habían tenido y restablecer el culto en las aldeas (Fernández, 2014). Prueba de ello son los monasterios existentes a lo largo de la ribera del río Duero destacando, en el tramo vallisoletano, el de Santa María de Retuerta y el de Santa María de Valbuena, en Sardón del Duero y Valbuena de Duero, respectivamente, y en el tramo burgalés, el monasterio de Santo Domingo en Caleruega; en especial, y haciendo referencia de forma directa a la vid, el de Santa María de la Vid, en el municipio de La Vid y Barrios.

### La filoxera: expansión y crisis de la vid

Tras el proceso de repoblación, la superficie de viñedo se fue incrementado de forma considerable, pues el vino se convirtió en uno de los alimentos básicos de la dieta de la población junto con el pan, y en las llanuras del Duero los viñedos convivían con los campos de cereales. Este cultivo fue adquiriendo cada vez más relevancia en la economía y en la población de los habitantes de la mayor parte de los municipios de la ribera del río Duero, pero en especial de los de Peñafiel, Aranda de Duero o Fuentelcésped, que abastecían a dos ciudades de gran relevancia en la edad moderna, como eran Valladolid y Burgos (García, 2004).

Sería unos siglos después, y en concreto a partir de mediados del XIX, con la irrupción en Europa de la filoxera, cuando la viticultura experimentó un proceso que marcó un antes y un después en su historia. En un primer momento fue beneficioso, pues este insecto comenzó afectando a los viñedos franceses, que quedaron completamente arrasados, y los galos tuvieron que buscar alternativas en otros países de sus alrededores para poder hacerse cargo de la importante demanda de vino que consumían, y España fue su principal destino. Esto trajo consigo un incremento de la superficie de viñedo en prácticamente todo el país, en especial en las comarcas vitivinícolas de las llanuras del Duero (Crespo, 1968; Camarero, 1984; Solano, 1991; Oestreicher, 2005; Piqueras, 2005).

Pero este esplendor tuvo su fin cuando el insecto llegó a la Península por tres focos alejados entre sí: Málaga, Gouvinhas, en Portugal, y Gerona. La entrada del parásito por Portugal en tierras castellanas fue el que tuvo mayor repercusión, y su difusión e intensidad se puede analizar en tres fases bien diferenciadas. Una primera, en la que se produce la llegada del insecto desde

tierras lusitanas a través de la frontera con Salamanca y Zamora, y poco después por la entrada de otro foco, procedente de Galicia, en la provincia de León. Una segunda fase de expansión hacia el interior de la región, afectando a los municipios del interior de Zamora y Salamanca, pero sobre todo de las provincias de Valladolid y Palencia, así como a Burgos y Soria. Y finalmente una tercera, pero con menor intensidad, en los viñedos del sur de la región en Ávila y Segovia. Al foco procedente de Portugal hay que añadir también el catalán, que entró por Miranda de Ebro y que afectó especialmente a la provincia de Burgos. La superficie afectada en el conjunto regional fue muy importante, reduciendo alrededor de 50% las hectáreas de viñedo existentes, pero no con la misma intensidad en todas las provincias (Fernández, 2014).

Los efectos que tuvo la filoxera en España, pero concretamente en Castilla y León, tuvieron una importante repercusión en el medio económico y social. La superficie decreció estrepitosamente generando un paisaje desolador con el arranque y la quema de vides; esto provocó la ruina de numerosos viticultores que tuvieron que abandonar el medio rural, dando lugar a un descenso de la población muy importante en numerosas localidades, donde este cultivo tenía un peso muy representativo. A esta plaga había que sumar la crisis finisecular que afectó al resto de la actividad agraria, a otros sectores económicos y al mundo de la cultura, provocando una salida de población rural hacia ámbitos con mayor dinamismo, y dando lugar a una imagen de este territorio desoladora, deprimida, triste; en definitiva, una Castilla hundida, en escombros (Senador, 1978).

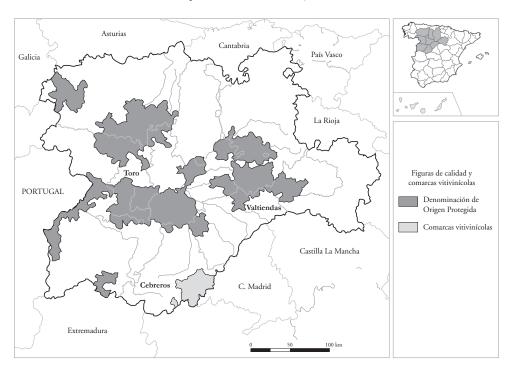
La superficie de viñedo no se volvió a recuperar, es más, sufrió otro periodo de retroceso a mediados del siglo xx debido a la crisis agraria motivada por la concentración parcelaria, la expansión de los regadíos y la mecanización; esto trajo consigo un importante éxodo rural hacia el medio urbano. Todas estas políticas parecían indicar una sangría continuada de este cultivo; sin embargo, en 1980 tuvo lugar un acontecimiento que marcaría la industria del vino, un nuevo enfoque hacia la producción de vinos de calidad: el nombramiento de las denominaciones de origen.

### La nueva industria vitivinícola: los vinos de calidad

El nombramiento de una serie de espacios como DO ha sido un aspecto que ha permitido que el sector vitivinícola renaciera de la crisis en la que se encontraba y se expandiera por determinados sectores de la geografía regional, en especial en las dominaciones de origen Ribera del Duero y Rueda, en detrimento de otros territorios como Tierra de León, Cebreros o Sierra de Salamanca, que han disminuido drásticamente la superficie que llegaron a tener a mediados del siglo XX.

La aprobación del Reglamento de Rueda, en 1980, trajo consigo un cambio en la forma de elaborar y concebir el vino en la región. A Rueda le siguieron la Ribera del Duero en 1982, Toro en 1987, Bierzo en 1989 y Cigales en 1991, constituyendo el núcleo principal de la industria del vino en la región siendo los espacios más dinámicos y que mejor se han adaptado a la coyuntura actual del sector. Junto a ellos hay que añadir cuatro nuevos espacios que aprobaron sus reglamentos como DO en 2005: Tierra de León, Tierra del Vino de Zamora, Arlanza y Arribes del Duero. Finalmente, a partir de 2010, fueron Sierra de Salamanca, Valles de Benavente y Valtiendas los espacios que han obtenido esta figura de protección, a los que hay que sumar la comarca vitivinícola de Cebreros, espacio que, al momento de esta investigación, estaba tratando de conseguir la DO (mapa 1).

En definitiva, lo que reflejan estos datos, es que Castilla y León se encuentra muy especializada en la elaboración de vinos de calidad, de diferentes tipos y variedades, y por comarcas que se concentran a lo largo del río Duero y de sus principales afluentes, aunque también hay alguna dispersa por el territorio. Esto indica el interés que poseen los viticultores y las bodegas, y en especial las de carácter familiar, de pertenecer a alguna de estas asociaciones debido a las ventajas que encuentran de cara a la comercialización y difusión del producto. Por ello, es muy difícil mantener viñedos de carácter comercial si no están bajo el amparo de una figura de calidad que certifique su valor como son las DO (Molinero, 2011).



Mapa 1 Figuras de calidad en Castilla y León

Fuente: Reglamentos Consejos Reguladores. Elaboración propia.

Bodegas tradicionales e industriales. La fuerte expansión de los nuevos centros elaboradores de vino

Las bodegas, al igual que los palomares, los chozos o las casetas de aperos de labranza forman parte de la arquitectura popular característica de Castilla y León. Estas edificaciones se localizan por numerosos municipios de la región, recordando a su gente la impronta que tuvo esta actividad agraria en su economía hasta un tiempo no muy lejano.

En la actualidad, todo esto ha cambiado. La importancia que ha adquirido la industria vitivinícola a partir de los años ochenta, con la aprobación de los reglamentos de las primeras DO protegidas, dio lugar a una serie de cambios muy significativos con un considerable aumento de la superficie de viñedos. Ante este incremento de la producción de uva, las bodegas tradicionales no podían hacer frente a la nueva cantidad de vino que tenían que elaborar. Sus antiguas instalaciones se quedaron pequeñas y obsoletas, por lo que se produjo un fenómeno de expansión de nuevas bodegas productoras de mayor tamaño, dispersas por el término municipal, en su mayoría situadas a lo largo de los ejes de comunicación, frente a los barrios de bodegas que habían sido la tónica de esta industria durante siglos.

### Las bodegas tradicionales

El origen de las bodegas tradicionales se remonta al periodo de la repoblación de las tierras del Duero. El incremento de la población y el florecimiento de la actividad agraria en estos tiempos de agricultura de subsistencia, y en concreto de la viticultura, dieron lugar a la aparición de este tipo de construcciones. En un primer momento surgieron debajo de las casas, ya que poseían una función defensiva y de protección muy relevante frente a las frecuentes incursiones de los diferentes pueblos que asaltaban estos territorios, además de ser un espacio destinado a la conservación de los alimentos y a la elaboración y almacenamiento del vino (Franco y Luis, 2005). Posteriormente se empezaron a construir en las afueras de los municipios, formando barrios compactos y con una estructura arquitectónica característica, la cual resultaba visible a las personas, a diferencia del otro tipo de bodegas, por lo que tenían una repercusión importante sobre el paisaje.

### Las bodegas debajo de las casas

La construcción de las bodegas ubicadas debajo de las casas presenta diferencias respecto de las localizadas en las afueras de los municipios. No todos los subsuelos eran aptos para su construcción, por lo que, en muchas ocasiones, cuando el subsuelo existente debajo era muy duro, no se podían realizar las

galerías subterráneas y los viticultores tenían que conservar el vino que hacían en toneles de madera en un cobertizo en el corral o en las cuadras de sus casas, por lo que los caldos obtenidos no solían ser de muy buena calidad debido a los olores y el calor que desprendían los animales.

Solían ser profundas, entre seis y ocho metros, pero algunas podían llegar hasta los doce. Su tamaño se correspondía con la planta de la casa y en determinadas ocasiones podían superarla y expandirse por las calles y casas contiguas, creando una red de túneles que conectaban unos con otros, originando laberintos que también se utilizaban para esconderse o escapar ante posibles ataques en los periodos de mayor inestabilidad de la región (Huetz, 2005; Valdeón, 2006).

La expansión de estos espacios dependía en gran medida de la coyuntura económica existente en esos momentos, por lo que en los periodos de crecimiento del viñedo estos túneles se ampliaban. Para ello, era necesario continuar excavando las galerías ya existentes, siendo frecuente encontrarse con los pasadizos contiguos de otros vecinos. Respecto de la planta no existe un modelo común, ya que al ser construidas por cada viticultor, cada bodega seguía un trazado diverso, sin lógica aparente, pues eran construcciones anónimas y modestas que respondían a una "arquitectura sin arquitectos" (Franco y Luis, 2005).

Las partes más características de este tipo de bodegas eran: el tragaluz, situado en la parte alta de la pared y que a su vez se corresponde con la parte baja de la fachada de la casa y cuya función era clave: ventilar y renovar de oxígeno las salas internas de las bodegas a lo largo de todo el año, especialmente en los momentos de fermentación del vino, cuando emanaba el gas nocivo conocido como tufo; la entrada, a través de alguna habitación interna de la vivienda; las galerías, destinadas a alojar el vino durante su proceso de fermentación y de almacenamiento y, finalmente, se encontraban los arcos y bóvedas, que se solían construir para reforzar los techos y que soportaban el peso de la casa. Estos arcos eran un elemento muy importante en la bodega, ya que en ocasiones se producían derrumbes de las casas que se encontraban encima o en los alrededores, por lo que, a medida que se iban excavando los túneles, se construían estos reforzamientos (figura 1).

### Julio Fernández Portela

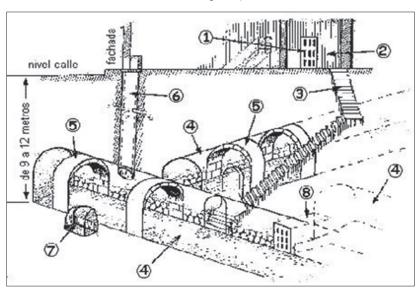


Figura 1 Interior de una bodega debajo de las casas

1) Puerta de acceso desde la calle o portal. 2) Contador. 3) Escaleras. 4) Túneles o galerías. 5) Arcos. 6) Zarceras. 7) Sumidero. 8) Paso entre naves y bodegas.

Fuente: <a href="http://www.arandadeduero.es">http://www.arandadeduero.es</a>.

Frente a este tipo de bodegas tradicionales se encuentran las situadas en barrios compactos, anexos o muy cercanos a la trama urbana. Son espacios más visibles, ya que se caracterizan por la existencia de una serie de montículos en su superficie que las diferencian del resto de construcciones populares de la región, denominados cotarros, además de otros elementos peculiares, muy característicos de ellas como pueden ser las fachadas, los respiraderos o las zarceras, originando una estructura arquitectónica única que da lugar a una mayor incidencia sobre el paisaje.

### Las bodegas subterráneas anexas a los municipios

Las bodegas tradicionales organizadas en barrios constituyen un elemento del paisaje y de la economía de la DO Ribera del Duero muy arraigado en el territorio y entre sus pobladores. Este tipo de construcciones se localizan en las

afueras de los municipios conformando espacios compactos unidos a la trama urbana, separados de las casas por algunas eras, o en las laderas de los cerros o promontorios. Estas agrupaciones tienen su origen en la intervención del Concejo municipal, que cedía una serie de terrenos a los habitantes del pueblo para la construcción de este tipo de instalaciones y poder desarrollar en ellas la elaboración del vino.

Su construcción no era fácil, pues, en primer lugar, requería un emplazamiento adecuado, y para ello era necesario:

[...] la existencia de un subsuelo adecuado con una capa impermeable, compacta, homogénea y consistente de arcilla, margas o rocas calizas o yesíferas blandas, con un espesor superior a los diez o doce metros para que no existiese una capa freática. Todas estas características de suelo se presentan en casi todas las laderas o cerros, pero no en los suelos llanos de terrazas de aluvión, en los que era necesario profundizar hasta encontrar suelos compactados, los horizontes de margas, arcillas o rocas blandas consolidados. Por ello, la mayoría de las bodegas están construidas en cuesta, ladera o cerro, siendo una de las características definitorias, por lo visible y paisajísticamente destacable. Su segunda característica es que las bodegas aparecen formando un conjunto arquitectónico, singular y diferente en cada pueblo, por el hecho de que eran construidas en un terreno común, perteneciente al Concejo o Ayuntamiento [...] (Franco y Luis, 2005: 143).

Elegido el terreno, se hacían los vanos pertenecientes a la zarcera, al respiradero, la chimenea y la entrada, la mayoría de piedra (fotos 1 y 2). A partir de aquí se comenzaba a excavar hasta la profundidad deseada y se iba dando forma a la escalera y a la bóveda. La tierra que se obtenía se sacaba al exterior y se depositaba en la parte superior de la bodega sirviendo de aislante al proporcionar una temperatura óptima para el vino, constante durante todo el año, y comprendida entre los 8° y 13° C. Estas bodegas son las que más incidencia tienen sobre el paisaje, por lo tanto, las que más interesan para el estudio al tener elementos visuales que, en ocasiones, se integran en el paisaje, y en otras, debido a una intervención humana previa para su mantenimiento, pierden su valor patrimonial.

Las bodegas tradicionales han representado un papel esencial en la historia y en la economía de la mayor parte de los municipios que componen la DO Ribera del Duero. Estas construcciones fueron clave en la expansión que vivió

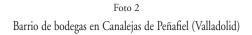
#### Julio Fernández Portela

la industria vitivinícola desde el siglo XVI hasta finales del siglo XIX, con una proliferación muy importante del número de estas instalaciones, al ser necesarias para poder transformar la uva que recogían en vino. Sin embargo, la crisis agraria de mediados del siglo XX provocó un abandono de algunas de estas instalaciones y, poco a poco, el vino dejó de elaborarse en ellas debido a la dificultad que suponía adaptarlas a las cada vez más exigentes normativas sanitarias para la elaboración de productos agroalimentarios. Ante esta situación, había que buscar nuevos espacios productores, pues el nombramiento de la DO Ribera del Duero vino acompañado del crecimiento de la superficie de viñedo.

Foto 1 Bodega tradicional en Castrillo de la Vega con respiradero y fachada de piedra (Burgos)



Fuente: Foto tomada por el autor.





Fuente: Foto tomada por el autor.

### Las bodegas industriales

Las nuevas bodegas que se han creado son espacios de gran tamaño que asemejan naves industriales y cuentan con las técnicas y los instrumentos más avanzados en el arte de la vinificación. En el conjunto de las DO de Castilla y León había en 2017 un total de 631 bodegas inscritas en algunos de los diferentes consejos reguladores, de las cuales, 45% pertenecían a la DO Ribera del Duero. Estas cifras muestran como esta comarca vitivinícola es el centro principal de la producción de vino de la región.

A escala municipal se produce también una concentración importante, alrededor de 60% de las bodegas se localizan en 10 municipios, y son Peñafiel, con 27, seguido de Aranda de Duero y Pesquera de Duero, con 24 cada uno, las localidades que aglutinan el mayor número.

Este tipo de bodegas se caracterizan por el predominio de la empresa familiar en su estructura. En la mayor parte de los casos los miembros de la familia son los encargados de desarrollar prácticamente todo el proceso de

elaboración del vino y su gestión. En la DO Ribera del Duero, 67.36% de las empresas son bodegas pequeñas-familiares de hasta 300 mil litros de producción; 19.17% son medianas, con una producción de entre 300 mil y 750 mil litros; y 13.47% son consideras bodegas grandes con más de 750 mil litros. Son porcentajes que se mueven en la media del conjunto de todas las DO de Castilla y León, y que indican que, a pesar de las grandes inversiones que han tenido lugar en este sector por importantes empresas multinacionales, las bodegas familiares tienen una presencia muy destacada en el territorio.

Las grandes bodegas presentan una nueva dinámica en su localización al situarse en las inmediaciones de los ejes de comunicación, a lo largo de las carreteras, pues de esta manera se facilita el acceso de los grandes camiones que las proveen de los materiales necesarios para desarrollar la actividad, como pueden ser las botellas, las cajas de cartón o los corchos. Otra de las características que presentan estas instalaciones es su imitación de los *château* franceses, pues en ocasiones se encuentran rodeadas de sus propios viñedos, lo que permite ahorrar costos de producción, pero al mismo tiempo presenta instalaciones más atractivas que contribuyen a fomentar el enoturismo.

De cara a la incidencia en el paisaje, el diseño de las bodegas es un aspecto relevante, pues sus fachadas e instalaciones son la imagen visible de estas empresas. No todas han seguido las mismas pautas arquitectónicas y la DO Ribera del Duero es el mejor ejemplo para ver la diversidad existente en el diseño. Muchas no poseen ningún valor arquitectónico, pues son simples naves de hormigón, algunas se asemejan a los almacenes agrarios característicos que se construyeron en los años setenta y ochenta en los pueblos de Castilla y León para guardar el grano y los aperos de labranza. En otros casos, sus fachadas principales han sido recubiertas de algún material o las han pintado con el fin de dar a la bodega algo más de notoriedad. En definitiva, son espacios destinados a la elaboración del vino y no suelen tener inquietudes orientadas al enoturismo, por lo que su apariencia no es una de sus prioridades (fotos 3 y 4).

Fotos 3 y 4 Bodegas Thesaurus y Laveguilla, en Olivares de Duero (Valladolid)





Fuente: Fotos tomadas por el autor.

Otro tipo de diseño lo constituyen aquellos espacios que, a pesar de ser nuevas construcciones, imitan en su proyecto a determinados edificios como palacios, castillos o monasterios (fotos 5 y 6).

Fotos 5 y 6 Bodegas Señorío de Nava, en Nava de Roa (Burgos), y Torres de Anguix, en Anguix (Burgos)





Fuente: Fotos tomadas por el autor.

La rehabilitación de edificios históricos como castillos, conventos o viejas casonas son otro de los destinos de las bodegas en la DO Ribera del Duero;

#### Julio Fernández Portela

también utilizan estos escenarios para albergar hoteles, restaurantes, museos, etc. En este caso, además de la elaboración del vino, se persigue otro fin: convertirse en un centro de enoturismo, pues son espacios que atraen a visitantes ávidos de conocer todo el entramado del mundo vitivinícola (fotos 7 y 8).

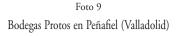
Fotos 7 y 8 Bodegas Vega Sicilia, en Valbuena de Duero (Valladolid), y Dehesa de los Canónigos, en Pesquera de Duero (Valladolid)





Fuente: Fotos tomadas por el autor.

Finalmente, se encuentran aquellos edificios con diseños más vanguardistas bajo las tendencias de la enoarquitectura o arquitectura del vino, como las bodegas Protos (foto 9) o Portia como casos paradigmáticos. Éstas han sido diseñadas por arquitectos de prestigio internacional, Richard Rogers y Norman Foster, respectivamente. Son museos al aire libre en los que se muestra mucho más que el vino, reflejan toda la cultura que gira en torno a este producto, al mismo tiempo que se convierten en emblemas, en este caso de la DO Ribera del Duero.





Fuente: Foto tomada por el autor.

### Conclusión

La industria vitivinícola en Castilla y León se ha convertido en un motor clave del desarrollo rural, contribuyendo a la creación de empleo, al asentamiento de nuevos pobladores, y a la diversificación de la actividad económica, entre otros factores. Principalmente, han sido las llanuras centrales del río Duero las que han experimentado el mayor crecimiento, y en concreto la DO Ribera del Duero, pues este territorio concentra alrededor de 50% de esta actividad económica.

Las transformaciones sufridas en las últimas décadas han configurado un paisaje vitivinícola caracterizado por la existencia de parcelas más regulares y de mayor tamaño, explotaciones en espaldera y grandes bodegas industriales dispersas por el territorio, desapareciendo una parte importante de los elementos tradicionales de este espacio. Estos cambios están asociados a la nueva demanda del mercado y a las nuevas formas de producción existente. El incremento de la producción de vino ha hecho insostenible seguir manteniendo los métodos tradicionales de elaboración, por lo que se ha tenido que remodelar todo el sistema productivo, desde las plantaciones hasta las bodegas

para poder hacer frente al incremento de la producción de la uva y, como consecuencia de ello, a la elaboración y almacenamiento del vino.

Los cambios en el paisaje que han tenido lugar se han ido orientando hacia la creación de un espacio que resultase más atractivo para las personas combinando tradición e innovación. Los viñedos poseen una disposición más homogénea sobre la parcela, algunos se encuentran en enclaves con un potencial natural muy significativo, y la combinación de los barrios de bodegas tradicionales y el diseño de los nuevos espacios vitivinícolas han contribuido a crear una imagen de paisaje de la vid y el vino que resulta muy atractiva para los turistas que recorren las tierras de los municipios que componen la Ribera del Duero.

#### Bibliografía

- Camarero, Concepción (1984). "A propósito de la 'crisis de la filoxera': la actitud de la administración ante la invasión filoxérica y algunas precisiones estadísticas". *Revista de Historia Contemporánea* 3: 99-124.
- Crespo, Jesús (1968). *El paisaje agrario en los Arribes del Duero*. Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas-Instituto Juan Sebastián Elcano.
- FERNÁNDEZ, Julio (2014). "La industria del vino y la viticultura en Castilla y León. Su incidencia en el paisaje y en el desarrollo rural". Tesis de doctorado. Valladolid: Universidad de Valladolid.
- FRANCO, Fernando y Luis Susana (2005). Cultura vitivinícola del Cerrato castellano: viñedos, vinos y bodegas del Cerrato palentino. Palencia: Itagra.
- GARCÍA, Máximo (2004). "Los archivos de la región de la Ribera del Duero. Edad Moderna". *População e Sociedade* 10: 161-195.
- GARCÍA, Francisco (2010). La Reconquista. Granada: Universidad de Granada.
- HUETZ, Alain (2005). Vinos y viñedos de Castilla y León. Valladolid: Junta de Castilla y León [1967].
- MOLINERO, Fernando (2011). "Los paisajes del viñedo en Castilla y León: tradición, renovación y consolidación". *Polígonos. Revista de Geografia* 21: 85-117.
- OESTREICHER, Andreas (2005). "La filoxera en España. Bases para su estudio y consecuencias socioeconómicas en la Región de Murcia". *Revista Murciana de Antropología* 12: 199-208.

#### Tradición e innovación en la Ribera del Duero

- PIQUERAS, Juan (2005). "La filoxera en España y su difusión espacial: 1878-1926". Cuadernos de Geografia 77: 101-136.
- Sanz, Carlos et al. (2009). El vino y el banquete en la Ribera del Duero durante la protohistoria. Valladolid: Centro de estudios Vacceos "Federico Wattenberg", Universidad de Valladolid.
- SENADOR, Julio (1978). Castilla en escombros. Los derechos del hombre y los del hambre. Madrid: Malvar.
- SOLANO, María Teresa (1991). *La crisis del viñedo. La filoxera en España*. Madrid: Editorial de la Universidad Complutense de Madrid.
- VALDEÓN, Julio (2006). *La reconquista. El concepto de España: unidad y diversidad.* Madrid: Editorial Espasa.

## Capítulo 5

# Del predominio del cereal a la expansión del viñedo: evolución e importancia del sector vitivinícola en la comarca de Ribera del Duero (España)

Martha Judith Sánchez Gómez Inmaculada Serra Yoldi

### Introducción

La zona vitivinícola comprendida en los territorios de la denominación de origen Ribera de Duero ha tenido grandes transformaciones a lo largo del siglo xx. En este capítulo nos centraremos en los cambios que se sucedieron en las actividades del cultivo de la vid y de la elaboración del vino, que permitieron la transformación de la zona; se pasó del "clarete" a elaborar vinos de calidad y prestigio que han dinamizado la comarca y la han colocado como un referente en el mundo del vino.

Iniciaremos con la localización y características del territorio que ocupa la denominación de origen Ribera del Duero para revisar los cambios fundamentales que se han vivido en el siglo XX en la agricultura de la zona, centrándonos en el viñedo y en las bodegas burgalesas, ya que esa zona es la que cuenta con la mayor extensión de tierras dentro de la denominación señalada. Pasaremos, posteriormente, a revisar detenidamente las transformaciones que se sucedieron a partir de la constitución de la denominación de origen Ribera del Duero. En este apartado abordamos los cambios que se han producido en el territorio en pos de una mejora en la calidad del vino y en su promoción. Nos detenemos a analizar las variaciones en las extensiones del viñedo, en las características de las explotaciones y de los titulares de las explotaciones. Para entender la magnitud de dichos cambios, finalizamos con datos que sitúan la importancia de

Ribera del Duero en relación con otras denominaciones de la zona y de otras zonas vitivinícolas de gran prestigio en España.

Localización geográfica y características del territorio de la Denominación de Origen Ribera del Duero

La zona vitivinícola de Ribera del Duero, con una franja de 115 km de longitud y 35 de ancho, está situada en la Comunidad Autónoma de Castilla y León, en España, en la meseta norte de la ribera del río Duero. Comprende 102 localidades¹ de las provincias castellano-leonesas de Burgos con 60 municipios, Valladolid con 19, Soria con cuatro municipios y 15 pedanías y Segovia con cuatro municipios.

El vino ha sido parte fundamental de la cultura y la historia de los habitantes de Castilla y León, sin embargo, las grandes transformaciones en la zona —que explican el prestigio actual de los vinos de Ribera del Duero, casi comparable con los de Rioja—, suceden en el siglo XX, proceso que arranca con la obtención de la denominación de origen, que, en el caso de Ribera de Duero ocurre en 1982 (véanse, entre otros los trabajos de Alonso *et al.*, 2003; Aparicio *et al.*, 2008; Huetz de Lemps, 2011; Martínez, 2002; Molinero, 2011; Molinero y Cascos, 2011; Sánchez y Serra, 2013).

Es una zona que contaba con todas las condiciones para emprender ese gran cambio. Una riqueza de recursos naturales: clima, suelos y variedades de uva y con una larga historia en el cultivo y elaboración del vino que se expresa en la cultura y las vidas de los habitantes del lugar, y que constituyen, tal y como ha sido señalado por Celestino y Blánquez (2013) para el caso de

¹ Denominamos localidades y no municipios ya que no todos los términos municipales relacionados por la denominación de origen Ribera de Duero son municipios, sino que algunos de ellos son pedanías o territorios anejos a un municipio. Este es el caso de la provincia de Soria en donde hay cuatro municipios (San Esteban de Gormaz, Langa de Duero, Castillejo de Robledo y Miño de San Esteban) y el resto (15) son pedanías o territorios anejos a un municipio. Para la provincia de Burgos, la DO contempla 60 municipios y la Orden Ministerial 59 ya que no incluye el municipio de Zuzones que sí lo hace la relación de la DO (véase Denominación de Origen, apartado *Geografia*, en <a href="https://riberadelduero.es/">https://riberadelduero.es/</a> y Orden del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación de 1 de diciembre de 1992 por la que se aprueba el Reglamento de la Denominación de Origen Ribera del Duero y de su Consejo Regulador, *Boletín Oficial del Estado* 296 de 10 de diciembre de 1992).

Almendralejo,² un patrimonio cultural y que Martínez señala en el caso de Castilla y León "[...] la prolongada presencia de la vid en la meseta ha forjado una auténtica cultura del vino entre sus gentes, avalada por la larga trayectoria y experiencia en la tarea de hacer y criar vino" (Martínez, 2002: 272).

Las vides y los cereales han sido una constante en la agricultura de las tierras de Castilla y León a lo largo de la historia, su importancia ha variado según épocas y esa variación también se ha reflejado en las provincias que integran la comarca de Ribera del Duero.

En la Comunidad Autónoma de Castilla y León, además de la denominación de origen Ribera de Duero, que es la principal, hay otras ocho denominaciones, tres de vinos de calidad y una indicación geográfica protegida. De todas ellas, Ribera del Duero, Bierzo, Cigales, Rueda y Toro<sup>3</sup> destacan frente al resto de DO existentes en la zona.<sup>4</sup>

En 2015 la superficie cultivada de viñedos fue de 22 040.01 ha<sup>5</sup> distribuidas entre las provincias de Burgos, 16 132.4 ha (73.2%); Segovia, 149.7 ha (0.68%); Soria, 1 253.98 ha (5.68%) y Valladolid, 4 503.84 (20.43%) (Denominación de Origen Ribera de Duero, 2016, en *Memoria de actividades del Consejo Regulador, 2015*).

#### Breve historia sobre la agricultura burgalesa y el viñedo en el siglo XX

La mayor cantidad de viñedos se encuentra en la provincia de Burgos. Para entender los cambios acontecidos en el siglo XX en la agricultura y en específico

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Capital de la comarca de Tierra de Barros, provincia de Badajoz, Comunidad Autónoma de Extremadura, conocida internacionalmente como Ciudad Internacional del Vino.

 $<sup>^3\,\</sup>mathrm{Mart}$ ínez, en su artículo del año 2002 se refiere también a estas cuatro do como denominaciones destacadas.

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> Según el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (2015), las DO en la Comunidad Autónoma de Castilla y León son nueve, tres denominaciones de vino de validad y una indicación geográfica protegida. Como DO indica las siguientes: Arlanza, Arribes, Bierzo, Cigales, Ribera de Duero, Rueda, Tierra de León, Tierra del vino de Zamora y Toro. Como vinos de calidad menciona a los de Sierra de Salamanca, Valle de Benavente y Valtiendas; y la indicación geográfica protegida es la de la Tierra de Castilla y León.

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> El Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (Magrama) para el mismo año indica una superficie de viñedo en la DO de 21 964 ha.

en la vid, abordaremos el caso de esta provincia por ser la más importante en términos de la extensión de viñedo. Si bien algunos elementos que señalaremos en este apartado son compartidos por la provincia de Valladolid, hay otros que requerirán su futura precisión para entender los matices propios de la situación agrícola y del viñedo en esa zona.

Montoya (2012) señala tres etapas en la situación de la agricultura, los viñedos y la elaboración de los vinos: la primera de principios del siglo XX a mediados del mismo, la segunda, la etapa de elaboración cooperativa del vino (1951-1982) y la tercera, que denomina la del esplendor del viñedo burgalés con la constitución de la denominación de origen Ribera del Duero.

En la primera etapa<sup>6</sup> que se inicia el siglo XX, la agricultura burgalesa tenía las siguientes características: era familiar y con una tendencia a la atomización de la tierra; contaba con pocos terrenos de regadío, la gama de cultivos era muy amplia ya que estaba encaminada a satisfacer las necesidades de autoconsumo de las familias y para la alimentación del ganado, no obstante los cereales y en especial el trigo, destacaban entre los demás cultivos.<sup>7</sup> En cuanto a la población, el número de personas dedicada a la agricultura no tuvo grandes variaciones hasta la década de 1960; estaba diseminada en pequeñas aldeas que carecían de medios de transporte, de comunicación y de servicios elementales.<sup>8</sup>

Era una agricultura familiar en la que no se vivieron las tensiones y luchas que acontecieron en otras regiones de España entre terratenientes y asalariados, ni tuvo impacto la Reforma Agraria llevada a cabo durante la II República, pues el agricultor era a la vez propietario y trabajador. Lo que sí tuvo un impacto en la región fue la concentración parcelaria —que aumentó la superficie de las mismas—, la emigración que posibilitó el incremento del tamaño de las

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> La información que sigue se basa en gran medida en el trabajo de Montoya (2012).

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> Para el caso de Valladolid tenemos que "A principios del siglo xx aún se mantiene una agricultura de carácter tradicional y extensivo, fundamentada en el cereal de secano cultivado por el sistema de año y vez, junto a huertas, pagos de viñedo, prados y montes, además de una relevante cabaña lanar" (Santos y Ganges, 1998: 218).

<sup>&</sup>lt;sup>8</sup> En 1910 la provincia de Burgos contaba con 509 ayuntamientos, con una media de 681 habitantes frente a las 2 154 personas que tenían, igualmente de media, los ayuntamientos españoles. Pero, además, en la provincia existían 1 263 núcleos de población, cifra que rebaja el número anterior hasta los 268 habitantes/núcleo (Montoya, 2012).

explotaciones y la mecanización, que facilitó el trabajo de mayores extensiones cultivables (Montoya, 2012).

Los cambios en el uso de la tierra son narrados de la siguiente manera por un viticultor de la zona que nació y creció viendo a su padre trabajar la tierra "también había cereales, pero siempre las viñas" del secano pasaron al regadío y a quitar las viñas:

A nosotros nos ha tocado concretamente en esta zona el cambio, la transformación de un cultivo a otro, hasta que pensamos que teníamos que vivir de las viñas, que era de lo que se había vivido siempre hace muchos años y luego, por razones de precio, de mano de obra yo he estado más tiempo arrancando viñas que poniéndolas. (Viticultor Juan,<sup>9</sup> de alrededor de 70 años, Boada de Roa, entrevista realizada en 2013).

Montoya indica que la viña tuvo la misma dispersión parcelaria que había tenido históricamente y no fue más que un cultivo secundario que encontró dificultades para ampliarse, o aún más, para conservarse. Dificultades que no cesaron cuando se acabó el peligro filoxérico, que destruyó viñedos y obligó a la plantación de variedades injertadas. La disminución de las vides y leguminosas, que eran cultivos de secano, fue creciente debido a la importancia que adquirió el trigo al convertirse en un cultivo más rentable.

- [...] unos años antes [de la denominación de origen] nos dedicábamos más al cultivo [...] nos dedicamos a la remolacha, a patatas [...] tuvimos que transformarnos de secano a regadío, porque del secano solo no se podía vivir porque no era viable [...] (Viticultor Juan, de alrededor de 70 años, Boada de Roa, entrevista realizada en 2013).
- [...] del 57 al 67, ahí unos diez o quince años, estoy hablando de cuando hubo aquella crisis del viñedo que empezaron la gente a sacarlo y a irse más al cereal, entre el 57 y luego cuando vino el *boom* aquí en el 90 [se refiere al auge de la zona con el reconocimiento a los vinos y el incremento de los viñedos] (Encargado de campo Gabriel, alrededor de 65 años, Peñafiel, entrevista realizada en 2014).

La replantación de viñedos con variedades injertadas no modificó las formas de trabajo que se hacían:

<sup>&</sup>lt;sup>9</sup> En todo el capítulo se utilizan seudónimos de los entrevistados para guardar la confidencialidad.

[...] el nuevo viñedo, con su sistema radicular ya constituido por pies de vid americana, recibió un tratamiento cultural muy poco diferente al tradicional. Se siguió labrando con pases de arado entre líneas, cavando manualmente junto a la cepa, estercolando y abonando localmente, podando en vaso, descuidando bastante los tratamientos anticriptogámicos y vendimiando sin demasiado esmero (Montoya, 2012:146).

## Asimismo, la elaboración del vino seguía siendo igual:

[...] siguió elaborándose en las bodegas individuales donde se conservaba para atender el consumo de la familia hasta la próxima cosecha. La forma rutinaria de elaboración y la falta de higiene de las bodegas daba lugar a caldos llenos de defectos y de difícil conservación. El producto final era un "churillo" generalmente ácido, con algo de aguja, consecuencia de su imperfecta fermentación, muchas veces con sabor a moho, que podía beberse mientras mantenía la frescura de la bodega y que se "picaba" al subir la temperatura a la que se conservaba (Montoya, 2012:174).

En la segunda etapa, 1951-1982, la emigración de la población hacia el núcleo urbano fue un fenómeno importante en la zona, la agricultura sobrevivió a la emigración gracias a la mecanización y a la concentración parcelaria. La salida de habitantes fue agudizándose con el paso de los años: entre 1950 y 1960 la población descendió 4% mientras que en la capital creció a 11%; entre 1950 y 1986 la capital duplicó sus habitantes, mientras que la población rural disminuyó a 45% de la que había en 1960. La salida de población de los pueblos pequeños fue aún más dramática: de 1962 a 1982 las explotaciones agrarias se redujeron a la mitad. El otro hecho importante fue la concentración parcelaria: en el periodo indicado se redujo el número de parcelas en 58%. Y, finalmente, en ese mismo periodo se observa un incremento importante en la mecanización del campo "la mecanización escasa en 1962 se septuplica en veinte años" (Montoya, 2012:153-156).

Los cambios mencionados impactaron en los cultivos de secano que prácticamente desaparecieron, como ya ha sido mencionado, siendo el trigo y la cebada los que predominaron en esa etapa (Montoya, 2012).

En el 70 que se necesitaba más superficie de cereal para que una explotación fuera rentable, entonces decían con menos de 120-150 hectáreas una explotación no es

rentable. Aquí entonces había muy pocas explotaciones, había más gente aquí y toda la gente emigró, luego las explotaciones fueron creciendo, fueron un poco más y entonces ya eran rentables con cereales (Viticultor Juan, de alrededor de 70 años, Boada de Roa, entrevista realizada en 2013).

Debido a la emigración, el trabajo individual de elaboración del vino se dificultó, por lo que se inició la etapa de las bodegas cooperativas que transformaban en vino toda la uva producida en la Ribera. La promoción de la formación de los colectivos y quienes redactaron los primeros estatutos fueron los funcionarios de la Obra Sindical de Colonización. Las dos fórmulas para acceder a las restringidas ayudas oficiales eran cooperativas y grupos sindicales de colonización. El nombre de cooperativa o comunidad fue seguido por el nombre de algún santo de devoción local y se añadía el de grupo sindical de colonización con la numeración correspondiente (Montoya, 2012).

Sánchez señala que en la etapa de las cooperativas sí hay un cambio en los sistemas de elaboración tradicionales de los vinicultores autónomos; ya que se implantan "sistemas más agresivos enfocados a la cantidad y sustentados bajo la figura de las cooperativas" (Sánchez, 2008:10).

Se llegaron a formar hasta 30 cooperativas<sup>10</sup> que tenían en común la elaboración y la comercialización del vino sobrante (que era el que no se retiraba para el propio consumo de los socios).

En todos los pueblos de por aquí y de la zona de la Ribera del Duero eran cooperativas, cada pueblo tenía sus cooperativas y de hecho todavía muchos pueblos que siguen funcionando las cooperativas [...] Aquí lo normal eran cooperativas y se hacía mucho vino rosado antiguamente (Encargado de campo Gabriel, alrededor de 65 años, Peñafiel, entrevista realizada en 2014).

No hubo restricciones sobre los derechos de propiedad de las viñas ni sobre las formas de cultivo, ni los socios tenían obligación de aportar a la bodega toda la uva vendimiada. La toma de decisiones en la cooperativa era la de "un hombre, un voto", independientemente de la cantidad de uva entregada. El

<sup>&</sup>lt;sup>10</sup> Para la campaña 2015/2016 y en diciembre de 2015, del total de bodegas existentes en la do (307) solamente 17 son cooperativas. Suponen un 5.5% del total: <a href="http://www.riberadelduero.es/es/bodegas">http://www.riberadelduero.es/es/bodegas</a>.

número de socios era variable pero oscilaba desde 15 hasta 490 (la mayoría, 16 cooperativas, tenía entre 100 y 200 socios) (Montoya, 2012).

Fueron diversos los factores que llevaron al declive de las cooperativas: la forma en que se tomaban las decisiones; las limitadas ganancias que se obtenían; las diferencias de opiniones entre los socios acerca de lo que se debería cambiar y cuánto se debería invertir. Montoya (2012) señala que además de lo anterior, la instalación de una bodega privada fue el factor detonante. Esa bodega, que contaba con las mismas características de las cooperativas, pero que era de propiedad individual de un mayorista de vino, comenzó a comprar uva y ello representó una alternativa para los socios disidentes de la cooperativa.

Las cooperativas que se hicieron para que las cosas fuesen a mejor, tampoco fue la panacea para que las cosas fuesen bien, para que las cosas fuesen rentables. En fin, que luego, concretamente, pos de las cooperativas han surgido socios que veían que tenían que vivir también y las cooperativas pos por razones que no sé si es que no entendiendo muy bien cómo estaban las cosas, los socios que eran más fuertes, que eran socios que por decirlo de alguna manera que tenían muchas viñas empezaron a hacer sus bodegas y ya llegó la transformación (Viticultor Juan, de alrededor de 70 años, Boada de Roa, entrevista realizada en 2013).

Las cooperativas se construyeron pensando en la elaboración de vino rosado, el famoso clarete, no se tenía la pretensión de alcanzar la excelencia en la elaboración del vino. En su primera etapa funcionaron bien:

[...] los socios se acomodaron a consumir el vino elaborado que, aunque no demasiado, mejoraba el que ellos habían conocido anteriormente. Con el valor de la venta del vino no consumido por los cooperativistas se saldaban los gastos de funcionamiento y las cuotas de amortización de los créditos contraídos. El vino, siempre vendido por grado y hectolitro, sin otra calificación, tuvo también, en los primeros tiempos, un precio aceptable. Los vinateros lo adquirían para comercializarlo como vino de mesa sin envasar, o embotellado como vino común (Montoya, 2012:167).

Las cooperativas representaron una opción para seguir elaborando vino en un contexto en donde la migración y el creciente desinterés de los integrantes de las familias amenazaban con la continuidad de esa actividad. El desinterés por esa actividad está ejemplificado en el siguiente fragmento de entrevista que

señala que, si bien hubo una incorporación temprana a esa actividad, se abandonó por lo poco atractivo que resultaba y, en este caso, se vuelve a retomar cuando resulta una actividad rentable:

[...] bueno yo aquí tenía cinco añitos y me soltaban por ahí con un poco de cuidado mío pero con siete años ya estaba trabajando algo en la viña en lo que podía ayudar claro está [...] yo soy la tercera generación de viticultores, aunque yo fui un desertor del arao porque esto no daba nada [...] a partir de los 18 años yo le dije a mi padre: las viñas para ti que yo no quiero saber nada yo te ayudo a los trabajos fuertes como puede ser la vendimia y el resto tengo mi trabajo y no puedo ayudarte [...] (Viticultor Miguel, alrededor de 60 años, Aranda de Duero, entrevista realizada en octubre 2016).

Al ir cambiando las exigencias del mercado consumidor, las cooperativas no consiguieron producir un vino de calidad; su deficiente comercialización, la escasa calidad de los vinos y la disminución de la demanda por un mercado más exigente llevaron a la búsqueda de nuevas opciones (Montoya, 2012).

Ante esa situación, los cooperativistas fueron los que por iniciativa de la Jefatura del Instituto de Crédito Agrario (ICA) y de la Unión Territorial de Cooperativas, suscribieron la petición de una denominación de origen al Instituto Nacional de Denominaciones de Origen (INDO). Cuando la denominación de origen Ribera de Duero fue un hecho ya no fueron como cooperativistas sino como viticultores, los que de manera individual protagonizaron el impulso empresarial de la nueva etapa.

En 2012 seguían funcionando alrededor de la mitad de las cooperativas de la zona que tuvieron que enfrentar una serie de reformas para poder competir con las bodegas de iniciativa privada. Emprendieron una serie de reformas en los estatutos, se promovió la profesionalización y mejora de las secciones técnicas, económicas y comerciales. Se inició la comercialización del vino utilizando los canales comerciales del resto de las bodegas (Montoya, 2012).

Las cooperativas, hay algunas que siguen funcionando. Lo que pasa es que se han hecho, ha sido, que era todo depósito de cemento, los han revestido, han cambiado a inoxidable. Hay bodegas que han hecho inversiones impresionantes en cooperativas, han puesto su embotelladora y comercializan su vino (Encargado de campo Gabriel, alrededor de 65 años, Peñafiel, entrevista realizada en 2014).

La tercera etapa, señalada por la autora es la de la obtención de la denominación de origen. Sobre esta etapa se comenta:

Se crea un sello de calidad dentro de la zona, había bodegas aquí como Vega Sicilia, ha sido una bodega de toda la vida con mucha tradición y con mucha solera y bodegas que siempre han vendido el vino bien. Y en principio, aquí la denominación de origen se creó entre cuatro bodeguitas de por aquí, una en Pedrosa, la Horra, de Pesquera [...] y entre esas bodegas se empezó a crear y viticultores, unos cuantos viticultores pos creíamos en ese proyecto, tiramos para adelante, se creó una denominación de origen y a partir de entonces ya las uvas ya se vendían bien se sacaba un dinero, antes más que ahora, hace 20 años concretamente (Viticultor Juan, de alrededor de 70 años, Boada de Roa, entrevista realizada en 2013).

Con la creación de la denominación de origen y el ingreso a la Unión Europea hay un auge en la región:

[...] cuando hay un *boom* que a todo el mundo le parece bien, aquí le llamaban [...] el [...] no el oro de las viñas, no sé qué nombre le dieron, no sé, no me acuerdo exactamente qué nombre le dieron. Como por ejemplo antes sería como la fiebre del oro, o la fiebre de esas cosas, bueno, en resumidas cuentas, que era un cultivo que era apetecible, que era rentable. Entraron empresas de fuera, empresas fuertes, especuladoras, concretamente muchas de ellas compraron fincas a agricultores que no les daban nada porque como no les daba nada las fincas pues lo vendieron. Hicieron sus bodegas, hicieron sus parcelas grandes, aquí en Roa hay unas cuantas bodegas que son [...] la mayor parte de las bodegas importantes, ¡vamos!, importantes. De las más importantes son gente que son de Madrid, Don Simón, de Arnaiz, son de Ciudad Real o por ahí. Los de Grandes Bodegas son de la Rioja. Está Viña Ardanza y hay unas cuantas bodegas que son de gente de fuera [...] y desde luego han creado riqueza en la zona porque esta zona ahora mismo la renta per cápita es muy alta (Viticultor Juan, de alrededor de 70 años, Boada de Roa, entrevista realizada en 2013).

Evolución y transformaciones en el sector vitivinícola en el contexto de una sociedad globalizada

La globalización económica, las transformaciones y los cambios económicosociales acaecidos en los últimos años han propiciado que la evolución del sector vitivinícola haya sido significativa. Esta evolución se ha manifestado tanto en el aumento de superficie cultivada de viñedo como en la concentración parcelaria de las tierras que ha supuesto el decrecimiento de explotaciones pequeñas en favor de las de tamaño mediano y grande. Se han producido, también, cambios en la estructura productiva del sector tanto en lo relativo a la distribución de la tierra como en la estructura de la propiedad, sobre todo a partir de la reforma de la Política Agraria Común (PAC) del año 1992, orientada a reducir la producción y mejorar la calidad en un periodo de importantes excedentes de vino (Piqueras, 2011). Además, hay que señalar el envejecimiento de la población, un tema endémico en el sector y las modificaciones en la dedicación a la agricultura de los titulares de las explotaciones agrícolas.

Con la finalidad de mejorar la agricultura del sur de Europa se aprobó el segundo pilar de la PAC (Comisión Europea, 1997 formalizado en 1999) que impulsó una serie de medidas encaminadas a mantener el tejido social en las zonas rurales, su entorno medioambiental y un modelo donde la unidad básica continúe siendo la explotación agrícola familiar.

El análisis de estos cambios generados en la estructura vitivinícola de la zona en una década toma como referencia la información que contienen los Censos Agrarios de los años 1999 y 2009<sup>11</sup> (INE, 2000 y 2011) relativa a la superficie agraria utilizada (SAU) para uva de vinificación.

# Del predominio del cereal a la expansión del cultivo del viñedo

La Comunidad Autónoma de Castilla y León es conocida popularmente como el granero de España. Sin embargo, en las últimas décadas el monocultivo del cereal ha dado paso a la expansión del viñedo, especialmente en las provincias que integran la denominación de origen de Ribera de Duero. Con la constitución de esta denominación en el año 1982 se apuesta por la elaboración de caldos de calidad, por el control de producción de la uva, así como por su promoción comercial, procesos que mejoran la renta agraria de la zona. Así hay autores que indican que:

<sup>&</sup>lt;sup>11</sup> Censo Agrario de 2009, publicado en el año 2011. Último Censo Agrario disponible.

[...] el mejor comportamiento de las provincias de Valladolid y Burgos, frente al resto puede relacionarse con la constitución de las Denominaciones de Origen Rueda (1980) y Ribera de Duero (1982), que empiezan a propiciar un aumento de la renta agraria capaz de frenar el proceso de abandono del viñedo (Alonso *et al.*, 2003:107).

En efecto, en la década 1999-2009 en Burgos y Valladolid, la superficie agrícola dedicada a todos los cultivos (principalmente el cereal) desciende, si bien, por el contrario, la dedicada a uva de vinificación aumenta en las dos provincias en esta década. El total de superficie cultivada<sup>12</sup> para uva de vinificación en Burgos y Valladolid en el año 1999 era 25 801 ha y para el 2009 es de 31 378 ha. Se ha producido un aumento de la superficie en 5 578 ha, que supone un incremento porcentual de superficie de 21% (cuadro 1).

Cuadro 1 Superficie (ha) cultivada: todos los cultivos, uva de vinificación y porcentajes

	Año 1999			Año 2009		
	Todos los cultivos	Uva de vinificación	% Uva vinificación	Todos los cultivos	Uva de vinificación	% de uva de vinificación
Castilla y León	5 783 831	55 659	1.0	5 362 468	50 192	0.8
Burgos	871 819	12 702	1.5	777 389	12 880	1.6
Valladolid	609 229	13 099	2.2	587 407	18 498	2.9

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (2000 y 2011), Censo Agrario 1999 y 2009. Elaboración propia.

Hay que destacar que al aumento de tierras dedicadas al cultivo de la vid en perjuicio de las destinadas a todos los cultivos ha contribuido la generalización de la cultura del vino que atrajo inversiones de capital foráneo para un producto de calidad, promovidas principalmente por las denominaciones de origen existentes en la Comunidad Autónoma.

<sup>&</sup>lt;sup>12</sup> Según los datos del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (Magrama) para 2016, el número de has cultivadas por las DO en Bierzo, Cigales, Ribera de Duero, Rueda y Toro asciende a 45 449 has.

El paisaje vitivinícola: modificaciones espaciales en la estructura productiva del sector

Las estadísticas oficiales y los investigadores coinciden en señalar (Diez, 1998; Alonso *et al.*, 2003; Aparicio *et al.*, 2008; INE, 2000 y 2011; entre otros) que una de las principales características diferenciadoras de la estructura de la propiedad vitivinícola en esta Comunidad es que los viñedos están muy repartidos y que no hay grandes extensiones de viñas, como sucede en otras partes de España como Castilla la Mancha o Andalucía. La mayoría de los viticultores tiene pequeñas plantaciones en varios términos o municipios.

De acuerdo con los datos de los Censos Agrarios 1999-2009 (INE, 2000 y 2011), en una década se han producido cambios en el tamaño de las explotaciones y de la superficie vitivinícola tanto en la provincia de Burgos como en la de Valladolid.<sup>13</sup> Se han reducido las explotaciones y la superficie ocupada por las parcelas de menos de 10 ha (pequeñas). Esta reducción ha ido en beneficio de las parcelas de tamaño mediano y grande. En la provincia de Burgos, las explotaciones pequeñas supusieron, en 2009, 50% cuando en 1999 representaban 67%, han descendido en 17 puntos porcentuales. El número de explotaciones de tamaño medio ha aumentado 12% (de 28% se ha pasado a 40%) y las que consideramos grandes, más de 100 ha, han seguido la tendencia de crecimiento, y de representar 5% han pasado a 10%. En la provincia de Valladolid esta tendencia es más acusada: las explotaciones que podemos denominar pequeñas (menos de 10 ha) supusieron, en 2009, 31%, cuando en 1999 representaban 48%. En cambio, el número de explotaciones de tamaño mediano se han incrementado en 12% (de 40% se ha pasado a 52%), mientras las que consideradas grandes, de representar 12% han pasado a constituir 17%, superando el porcentaje de la provincia de Burgos que, para este mismo periodo, era de 10 por ciento.

Esta situación es parte de un proceso que apunta claramente hacia un paulatino acaparamiento o concentración de la propiedad de las tierras y que se dirige hacia una agricultura en la que predominan parcelas medianas y

<sup>13</sup> Provincias emblemáticas dentro de la DO de Ribera de Duero.

Cuadro 2 Número de explotaciones de uva de vinificación en las provincias de Burgos y Valladolid 1999-2009

	Año 1999				Año 2009			
	Burgos		Valladolid		Burgos		Valladolid	
Татаñо	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Pequeña (menos 10 ha)	4 146	67	1 426	48	1 242	50	518	31
Mediana (10-100 ha)	1 747	28	1 180	40	992	40	869	52
Grande (100 o más ha)	305	5	348	12	244	10	292	17
Total	6 198	100	2 954	100	2 478	100	1 679	100

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (2000 y 2011), Censo Agrario 1999 y 2009. Elaboración propia.

grandes, produciendo una paulatina expulsión de los pequeños productores. Tendencia impulsada por la globalización económica y de los mercados en la sociedad capitalista (cuadro 2).

Los cambios en el tamaño de las explotaciones han favorecido la mecanización de las tareas agrícolas y la competitividad de sus productos. La reagrupación de pequeñas parcelas de tierras de uvas de vinificación con el objetivo de racionalizar el cultivo y producir vinos de calidad fue una realidad al final de la década. Las recomendaciones y controles en la producción de uva de calidad por parte del Consejo Regulador de la DO, en 1982, iban encaminadas a la racionalización de la producción de la uva, y así, mientras en las zonas de Castilla y León, carentes de una indicación de calidad proseguía la reducción de tierras dedicadas a la uva de vinificación, en las áreas con DO estaba aumentando la superficie de producción gracias, entre otros temas, a la compra de derechos de plantación en zonas marginales que engrosaron el patrimonio vitícola de las provincias más dinámicas, como es el caso de Burgos y Valladolid.

# Estructura de la propiedad: de la propiedad familiar a la empresarial

A partir de la década de los años noventa y como consecuencia de las transformaciones socioeconómicas y de la consolidación del proceso innovador

producido en el sector vitivinícola, además del cambio de las personas físicas y de las cooperativas —que son los agentes tradicionales del sector— comenzó a hacerse visible una estructura de la propiedad ostentada por agentes sociales de titularidad jurídica diferente a los tradicionales como eran las sociedades mercantiles más propias del sector industrial y del sector servicios que del agroalimentario. La sociedad globalizada demandaba una modernización de las estructuras comerciales y una intensa actividad promocional que mostrara un fuerte carácter institucional para paliar el pequeño tamaño individual de las bodegas.

En relación con la titularidad de la propiedad de la tierra, en las dos provincias mencionadas predominó la agricultura familiar: 62.9% de la superficie cultivada en Burgos y 59.3% en Valladolid estaba en manos de personas físicas. La presencia de las sociedades mercantiles en ambas provincias, 33.2% en Valladolid y 30.6% en Burgos, era más destacada que en la Comunidad Autónoma que representaba 25.6 por ciento (cuadro 3).

Cuadro 3 Superficie (ha) de tierras dedicadas a la uva de vinificación en la Comunidad Autónoma, Burgos y Valladolid, distribuidas según régimen jurídico de la propiedad, año 2009<sup>14</sup>

	Superficie (ha)					
	C. y L.		Burgos		Valladolid	
	Abs	%	Abs	%	Abs	%
Persona física	34 092	67.9	8 105	62.9	10 983	59.3
Sociedad mercantil	12 865	25.6	3 950	30.6	6 163	33.2
Entidad pública	37	0.07	6	0.05	13	0.07
Sociedad cooperativa	1 736	3.4	381	2.9	660	3.5
Otras condiciones jurídicas	1 459	2.9	436	3.3	677	3.6
Total	50 192	100	12 880	100	18 498	100

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE, 2011), Censo Agrario 2009. Elaboración propia.

<sup>&</sup>lt;sup>14</sup> En el Censo Agrario del año 1999 solamente se recoge información sobre el régimen de propiedad dedicada a todos los cultivos, por lo que no disponemos de datos sobre la distribución de las tierras dedicadas a uva de vinificación en este periodo.

De los datos expuestos se colige que en la Comunidad Autónoma de Castilla y León y en las dos provincias integrantes de la DO conviven dos lógicas de comportamiento diferente. Por un lado estarían los denominados *núcleos tradicionales*, que se caracterizan por el predominio de los pequeños viticultores independientes que gestionan explotaciones minifundistas. Las bodegas son también pequeñas y orientan al envejecimiento de los vinos una parte de su producción. Cooperativas y bodegas suelen ubicarse en las inmediaciones de los núcleos de población, cuando no permanecen en el interior de su casco urbano.

Por otro lado, los denominados *nuevos territorios de expansión-emergentes*, en donde es más habitual encontrar las bodegas alejadas de los núcleos urbanos y rodeadas de su propio viñedo, cuyas parcelas son además más extensas que en las zonas tradicionales. Esta búsqueda explícita de la imagen de *château* va unida a un mayor tamaño medio de las bodegas, vinculadas además con grupos empresariales nacionales e internacionales. Esta integración vertical asegura la calidad y homogeneidad de la materia prima y encarna la creciente tendencia de la fase industrial a ejercer el control sobre el conjunto del proceso de producción, antes más dependiente de la fase agrícola (Aparicio *et al.*, 2008).

## La agricultura a tiempo parcial

Otra de las características que definen la agricultura en las provincias de Burgos y Valladolid es la modalidad de la agricultura a tiempo parcial. Estas provincias, al igual que sucede en el resto de las que integran la España rural, han experimentado un proceso de *desagrarización* y *desruralización* iniciado a finales de la década de los sesenta, cuando las políticas públicas apuestan por la industrialización y el crecimiento de las ciudades a costa del campo.

La modernización de la economía española, que dejó atrás la situación de posguerra, tiene una de sus principales claves en el intenso transvase de la población que se produce entre el campo y la ciudad. La década que transcurre entre 1955 y 1965 se caracteriza por el éxodo rural y la transformación urbana. En esos años, España dejó definitivamente atrás su pasado agrario y rural para convertirse en urbana y orientar la actividad hacia los servicios (Camarero *et al.*, 2009).

Los Censos Agrarios de 1999 y 2009<sup>15</sup> muestran, en una década, por parte de la población rural, la evolución de la dedicación a la agricultura y hacen patente la tendencia a compartir esta actividad con otros trabajos alejados de la ruralidad aun siendo los titulares de la explotación. Se ha denominado a esta situación como agricultura a tiempo parcial que los estudiosos como Gallego señalan:

[...] podemos entender por agricultura a tiempo parcial una forma de organización del trabajo en la explotación agraria que supone la dedicación de una parte importante (o mayoritaria) del tiempo de trabajo y/o a la obtención de una parte importante (o mayoritaria) de los ingresos totales del titular de la explotación fuera de la misma, con respecto al tiempo dedicado y/o a los ingresos obtenidos, respectivamente, dentro de esta explotación (Gallego, 2010:1).

Algunos agricultores, en la década de los noventa, sobre todo los más jóvenes, se aseguraron unos ingresos fuera del sector agrario, aunque continuaban cultivando las tierras que recibieron por herencia y en su día constituyeron la base del sustento familiar. Siguen siendo agricultores, pero lo son a tiempo parcial y circunscritos a tareas y trabajos muy específicos como el de la vendimia, la recolección de la oliva y de la mies, etcétera.

En esta misma década, entre los agricultores a tiempo parcial, titulares de una explotación, eran frecuentes aquellos que, aparte de trabajar su propiedad, lo hacían para otros agricultores en labores de desfondado de la tierra, poda, recogida de la uva, etc. (Gadea y Torres, 2015).

En efecto, en el año 1999, en la Comarca de Ribera de Duero más de 70% de los titulares de la explotación solamente trabajaban en la agricultura mientras que algo más de 20% realizaba otra actividad lucrativa principal. No era todavía significativa la denominada agricultura a tiempo parcial.

En cambio, el mapa ha cambiado para el año 2009, los porcentajes se han invertido y la población que manifiesta tener dedicación exclusiva a la agricultura no supera 35% de hombres y 15% de mujeres, en ambas provincias y en

<sup>&</sup>lt;sup>15</sup> En los Censos Agrarios se recogen nuevas figuras de trabajo que no figuran en la Encuesta de Población Activa como los titulares de explotaciones agrarias que tienen otra actividad, los titulares que cubren menos de media jornada en la explotación, etcétera.

cambio los porcentajes más amplios se concentran en aquella población que se ocupa de las tareas agrícolas solamente "hasta medio año laboral", con 55% en el caso de los hombres y más de 80% en el de las mujeres. Los titulares que manifiestan dedicar "más de medio año laboral y menos de uno" no superan 16%, tanto en el caso de los hombres como en el de las mujeres. Esta inversión de los datos relativos a la dedicación a la agricultura en diez años puede tener varias causas como: la introducción de cambios en el cultivo de la viña, la mecanización de las explotaciones, la producción en espaldera, los procesos de reestructuración de los viñedos (concentración de parcelas pequeñas, aumento del tamaño de los viñedos) y los cambios en la titularidad de las explotaciones que, de ser mayoritariamente familiares, en los últimos años están tomando protagonismo otras figuras jurídicas como las sociedades mercantiles. Todos estos procesos de reestructuración productiva y modificación de la titularidad de la propiedad han coadyuvado a modificar el tiempo de dedicación a las tareas agrícolas vitivinícolas.

# Envejecimiento del agricultor medio y las dificultades de relevo generacional

El envejecimiento de la población es uno de los hechos más relevantes de nuestros tiempos asociado al proceso conocido como transición demográfica (Requés, 1997). Esta situación se hace más evidente en el sector de la agricultura en donde el envejecimiento de la población activa agraria es más acusado que en otros sectores de actividad económica. La industrialización y el desarrollismo de la década de los sesenta y principios de los setenta provocaron tanto el abandono de las tareas agrícolas en pos del trabajo en la construcción y la industria, como el abandono de los pueblos para vivir en las ciudades. En la agricultura quedaban las personas mayores, aquellas que no habían logrado tener oportunidades de trabajo en las ciudades, o bien las que optaron por quedarse para continuar con el trabajo de sus antecesores. Este último grupo era el menos numeroso y normalmente eran propietarios de mayor extensión de terreno para cultivar.

El abandono del campo por parte de la población más joven ha sido también abordado en las medidas del segundo pilar de la PAC con ayudas que van dirigidas a evitar el despoblamiento del medio rural y facilitar el relevo generacional.

La falta de expectativas en el sector ha actuado como un factor de expulsión de la gente joven y preparada. <sup>16</sup> Como indica Camarero, "sobre-envejecimiento, masculinización, dependencia, desigualdades de género y vulnerabilidad laboral son algunos de los principales problemas con los que conviven los habitantes rurales" (Camarero *et al.*, 2009: 12).

La comarca de Ribera de Duero al igual que otras zonas agrícolas no es ajena a este proceso y se enfrenta a un importante problema de envejecimiento de la población dedicada a la agricultura como, por otra parte, sucede en el ámbito de la Unión Europea y en el estado español.

Los datos estadísticos de los Censos Agrarios de 1999 y 2009, tanto para la provincia de Burgos como para la de Valladolid, muestran el envejecimiento de la población dedicada a la agricultura. En ambas provincias, para el año 2009, las explotaciones cultivadas por la población joven, de entre 25 y 34 años, han descendido en cuatro puntos porcentuales, de representar 9% en 1999, han pasado a 5% en 2009 en Valladolid con porcentajes algo menores en la provincia de Burgos (7.5% y 3.5%, respectivamente), pero con la misma tendencia al descenso. El porcentaje más alto de titularidad de las explotaciones para 2009 se concentra en las edades más avanzadas de 55 años a 65 y más en las dos provincias con más de 55%. No hay diferencias notables entre ambas que mantienen magnitudes muy similares tanto entre los titulares más jóvenes de las explotaciones como entre las personas de más de 55 años. Si analizamos las cifras referentes a las edades centrales, de 35 a 54 años en ambas provincias, en el año 1999, eran titulares de las explotaciones más de 35% y para 2009

<sup>&</sup>lt;sup>16</sup> Encontramos una tendencia incipiente, pero importante, de incorporación de los hijos a las actividades de las bodegas de los padres. Ellos y ellas son profesionistas especializados en diferentes actividades de la vitivinicultura. Esto se da, principalmente, en bodegas de tamaño mediano y constituye una estrategia para tener mejores recursos para permanecer en el sector. Y para los hijos supone una oportunidad laboral en un contexto de falta de oportunidades de empleo. Asimismo, encontramos a familiares de diferentes generaciones trabajando en la misma bodega.

no se ha producido una variación significativa. A este grupo generacional se le denomina generación *soporte*<sup>17</sup> y son los hijos de aquellos que no se fueron con la inmigración del campo a la ciudad (Camarero *et al.*, 2009).

Los datos muestran cómo la titularidad de las explotaciones se concentra en los tramos de edades más avanzadas sin que se produzca el relevo generacional por parte de los colectivos más jóvenes, que optan por abandonar el trabajo en las zonas vitivinícolas para buscar empleos acordes a su formación y preparación (Gadea y Torres, 2015). Si bien en los últimos años parece que se ha producido una lenta incorporación de gente joven al sector, y así lo indica el sindicato *Asaja* de Castilla y León, que destacaba cómo uno de los aspectos más positivos del año 2013 había sido la incorporación de mil *jóvenes a la actividad agrícola y ganadera, lo que supone aproximadamente el doble que* en los últimos años.<sup>18</sup>

Finalmente, señalar que la comarca de Ribera de Duero ha recibido un contingente importante de población inmigrante, principalmente procedente de Bulgaria, Rumania y Marruecos que se concentra en las edades jóvenes, 25-44 años, correspondientes a las generaciones centrales. El envejecimiento de la población autóctona queda moderado así por el volumen que adquieren las generaciones intermedias. Si no fuera por los nuevos vecinos, la población rural sería fundamentalmente anciana (Camarero *et al.*, 2009).

La denominación de origen Ribera de Duero: Dinamizadora de la viticultura de la zona

La evolución y modernización del sector vitivinícola de la zona de Ribera de Duero se debe, básicamente, a una serie de factores dinamizadores tanto exógenos como endógenos. Entre los exógenos destacamos los procesos globales como la liberalización del mercado del vino producido con: el Acuerdo Ge-

<sup>&</sup>lt;sup>17</sup> El apelativo de soporte se debe a su actual posición central en la estructura demográfica, a su papel de cuidadores de mayores y pequeños y a su implicación en la actividad económica y dinámica social de las áreas rurales (Camarero *et al.*, 2009).

<sup>&</sup>lt;sup>18</sup> Declaraciones de Donaciano Dujo, presidente de la organización agraria Asaja de Castilla y León al *Diario Crítico Castilla León* el 5-6- de 2014. www.DiarioCritico.com

neral sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), la incorporación de España a la Unión Europea, en 1986, que permitió que el sector vitivinícola pudiera acceder a este vasto mercado y entrara en la dinámica de la globalización económica, sin olvidar la reforma de la Política Agraria Común de la UE iniciada en el año 1962 con importantes reformas en 1992 y 1999, en el que se formalizan las medidas del segundo pilar de la PAC que han tenido amplia repercusión en el sector agrario en general y en el vitivinícola, en particular. Entre estas medidas cabe destacar la apuesta por la calidad de los productos, la modernización del cultivo de las vides y las ayudas a la potenciación del enoturismo. En concreto, el proceso de reestructuración productiva llevado a cabo por la denominación de origen se ha beneficiado de las subvenciones a la modernización de las explotaciones (por ejemplo, para introducir el cultivo en espaldera), a la plantación con "variedades mejorantes" y de las ayudas para los agricultores jóvenes.

Como factores endógenos es importante señalar la constitución oficial de la denominación de origen en el año 1982 que desencadenó un proceso innovador en cuanto a los procedimientos de cultivo de los viñedos (de vaso a espaldera, riego por goteo, mecanización), en las actividades en el viñedo con el objetivo de mejorar la calidad de la uva (ejemplo, poda en verde); elaboración de los vinos y su distribución en los mercados, lo que permitió aumentar la producción, estimular la inversión endógena en el sector, atraer capital exógeno y ganar prestigio en los mercados de calidad.

La denominación de origen Ribera de Duero (1982) ha revitalizado y dinamizado la zona y ha orientado el cultivo de la tierra hacia la vid, en lugar de al cereal, históricamente predominante. En Ribera de Duero la expansión del cultivo del vino en el siglo XXI ha sido significativa (Magrama, 2016). Los territorios que cultivan viñedos en la DO Ribera de Duero han aumentado desde 1985 hasta la actualidad en 240% (de 6 460 ha, en 1985, a 21 964 en 2015), cifra que da idea de la importancia del cultivo en la zona y de cómo ha ido sustituyéndose, en 29 años, el cultivo de cereales y remolacha por el de la vid. El número de viticultores muestra también un crecimiento muy destacado, y así de 6 385 en el año 1997 (primer año que se tiene información al respecto)

a 8 254 en 2015, lo que representa un crecimiento de 29.2%<sup>19</sup> (véase cuadro 4). Junto con el aumento de la superficie cultivada y del número de viticultores se han producido también cambios en la estructura productiva del sector, tanto en lo relativo a la distribución de la tierra como en la estructura de la propiedad, sobre todo a partir de la reforma de la PAC del año 1992 en la que las ayudas a los agricultores se conceden, básicamente, en función del tamaño de la superficie cultivada.

Cuadro 4 Evolución de la superficie de viñedo inscrito en la DO Ribera de Duero y número de viticultores

Campañas*	Superficie en ha	Número de viticultores
2000/2001	15 255	7 550
2004/2005	20 043	8 487
2007/2008	20 905	8 386
2011/2012	21 572	8 379
2013/2014	21 774	8 308
2015**	21 964	8 254

<sup>\*</sup>La selección de las campañas y años utilizados responde a los siguientes criterios: año 2000, primeros datos en Magrama; año 2005 periodo de expansión económica hasta el año 2007. Año 2008, se inicia tímidamente la crisis económica; año 2012 momento central de la crisis y año 2015 últimos datos publicados.

# Evolución de las bodegas

En relación con las bodegas existentes en Ribera de Duero (gráfica 1), cabe señalar que la denominación de origen Ribera de Duero (DORD) es la que tiene un mayor número instaladas en la Comunidad Autónoma de Castilla y León. Según datos del Magrama (2000-2016) para la campaña 2014/2015 el

<sup>\*\*</sup>Según datos del Consejo Regulador de la DO para la campaña 2015, la superficie cultivada es de 22 040 has y el número de viticultores 8 344. En el cuadro se han reflejado los datos del Magrama que son los utilizados para el resto de las campañas.

Fuente: Datos de las denominaciones de origen protegidas de vinos (DOPs) Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (Magrama), 2000-2015. Elaboración propia.

<sup>&</sup>lt;sup>19</sup> El número de viticultores en las otras do de Castilla y León es el siguiente: Bierzo, 2 400, Cigales 434, Rueda 1 516 y Toro 1 350. El total de viticultores asciende a 13 954. Datos del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (Magrama) año 2016.

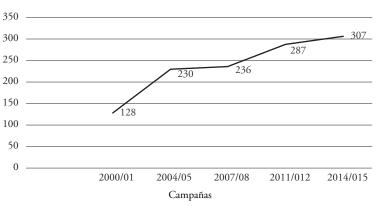
número total asciende a 307 (271 embotelladoras y 36 no embotelladoras). En el año 1984 el número de bodegas inscritas en la denominación de origen era de 20. En el periodo estudiado, el crecimiento más elevado se produjo de la campaña de 2000/2001 a la de 2004/2005 en la que el número de bodegas pasó de 128 a 230, representando un aumento de 102, que no han dejado de crecer desde la creación de la denominación de origen.<sup>20</sup> El renombre de Ribera de Duero en la zona no solo radica en la cantidad de bodegas sino en la calidad y excelencia de sus vinos. Son bodegas de referencia en el mercado internacional y como las más destacadas podemos mencionar las de Dominio de Pingus y Vega Sicilia que producen vinos grandes reservas con prestigio internacional. Otras significativas y productoras de vinos de gran calidad de la zona son las de Protos, Portia, Arzuaga, Pesquera, Pago de Carraovejas, Pago de Capellanes, Hermanos Pascual, entre otras. Se han construido nuevas bodegas que se han integrado en el paisaje del viñedo y que han incrementado el enoturismo. La valoración del vino y su entorno se ha convertido en un "producto turístico" importante.

Según los últimos datos del Magrama (campaña 2014/2015), las tres principales denominaciones de origen españolas en lo que a número de bodegas<sup>21</sup> se refiere, son: Rioja (797), Ribera del Duero (307) y La Mancha (212). Ribera recibió un gran espaldarazo internacional con la declaración de Mejor Región Vitivinícola del Mundo en 2012 por los *Wine Star Awards*, galardones que entrega la reputada publicación estadounidense *Wine Enthusiast* (Trillo, 2013). Asimismo, ha habido una serie de importantes iniciativas en Ribera del Duero para promocionar el turismo, ejemplo de ello es que en 1999 se inauguró el museo provincial del Vino en el Castillo de Peñafiel, en Valladolid, que desde entonces se ha convertido en el museo más visitado de la zona. Ese proyecto contó con una muy importante difusión en televisión en *prime-time*. Recio y Solís señalan que: "Peñafiel está más unido que nunca a la Ribera del Duero y al vino, así lo demuestra la fuerte demanda de visita a bodegas y parada obligatoria al museo provincial" (Recio y Solís, 2008:50).

<sup>&</sup>lt;sup>20</sup> En la Comunidad de Castilla y León le siguen en importancia en el número de bodegas las DO Bierzo (77), Rueda (69) Toro (60) y Cigales (34).

<sup>&</sup>lt;sup>21</sup> El total de bodegas existentes en España inscritas en DOPs para la campaña 2014/2015 es de 4 120.

Gráfica 1 Evolución del número de bodegas en la DO Ribera de Duero, campañas 2000-2015



Fuente: Datos de las denominaciones de origen protegidas de vinos (DOPs) Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (Magrama, 2000-2016). Elaboración propia.

Junto con el museo existe otra serie de iniciativas para dinamizar la zona, además de los festivales que se impulsaron para promover el vino, tales como La fiesta de la vendimia, Riberjoven, Provin, Riberexpo, Gastrofiel, Opera prima de la Ribera del Duero. Los datos del incremento de turistas en Valladolid son notables, de 206%; pasando de 7 160 en 1992 a 21 978 en 2007 (Oficina de Turismo Peñafiel citado en Recio y Solís, 2008).

En el mercado de vinos con denominación de origen y según el estudio sobre *La evolución y tendencias del consumo de vino en España 2010*, elaborado por la consultora Nielsen, Ribera de Duero figura en segundo lugar después de la denominación de origen Rioja. Como apuntan Molinero y Cacos:

[...] la zona de Ribera del Duero es la región con más progreso en Castilla y León debido a los sectores de la vid y del vino que se han modernizado. A pesar de tener bodegas antiguas, las nuevas bodegas de origen reciente (menos de un cuarto de siglo de historia) son las que le han dado el prestigio y reconocimiento internacional a esta región vitivinícola (Molinero y Cascos, 2011: 6).

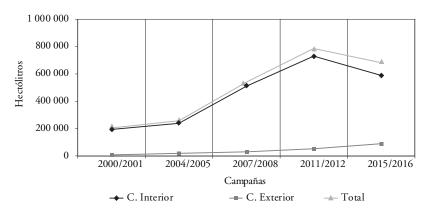
La comercialización de vinos tanto en el mercado interior como en el exterior

En la comercialización total (interior y exterior) de vino calificado por denominaciones de origen en España para la campaña 2014/2015, la DO Rioja se sitúa a la cabeza con 24.2% del total; le siguen Cava (15.7%), Rueda (6.1%), Ribera de Duero (5.8%) y Valdepeñas (4.9%).

Ribera de Duero ha apostado por el comercio interior algo más que por el exterior, como se puede observar en la gráfica 2. En la comercialización interior las cifras han variado muy poco desde la campaña de 2000/2001 hasta la actualidad. En todas las campañas analizadas el peso del comercio interior representa más de 90%, si bien los porcentajes van descendiendo poco a poco hasta llegar a la última en la que el porcentaje se sitúa en 87%. Se está efectuando un esfuerzo importante por parte de la DO para abrir mercados en el exterior y potenciar así la comercialización de sus vinos.

Gráfica 2

Comercialización de los vinos de Ribera de Duero. Comercio interior y exterior, campañas 2000-2001/2015-2016<sup>22</sup>



Fuente: Datos de las denominaciones de origen protegidas de vinos (DOP) Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (Magrama, 2000-2016). Elaboración propia.

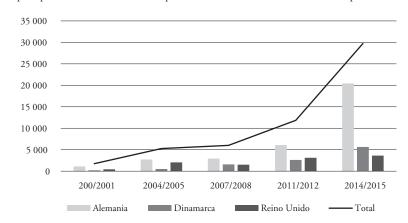
<sup>&</sup>lt;sup>22</sup> El Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (Magrama) en "Datos de las denominaciones de origen protegidas de vinos (DOPS)" <a href="http://www.mapama.gob.es/es/alimentacion/temas/calidadagroalimentaria/calidaddiferenciada/dop/htm/c>">http://www.mapama.gob.es/es/alimentacion/temas/calidadagroalimentaria/calidaddiferenciada/dop/htm/c></a> solamente ofrece datos de la campaña 2015/16 para la dimensión de comercialización y no para el resto.

En cuanto al comercio exterior, Ribera de Duero ha ido aumentando su presencia en este mercado y ha pasado de 4% en la campaña 2000/2001 a 13% en la actualidad. En la campaña 2014-2015 exportó 84 012 hl de vino embotellado, que representa 13% de su producción. No es un porcentaje elevado teniendo en cuenta que otras denominaciones de origen de la zona como Toro dedican a la exportación 30% de su producción.

En relación con los países de destino de la exportación, el Magrama los diferencia en dos grandes bloques: los que pertenecen a la Unión Europea y los ubicados fuera, a los que denomina países terceros. Los principales países de la Unión Europea a los que más exporta, por orden de importancia, son: Alemania, Dinamarca y Reino Unido. En la campaña 2014/2015, el total de vino exportado a la UE es de 29 705 hl de los que a Alemania se ha exportado 20 431 hl, a Dinamarca, 5 637 hl y a Reino Unido 3 637 hl (gráfica 3).

De los países terceros, no pertenecientes a la Unión Europea, los tres destinatarios más significativos de la exportación son: Suiza, Estados Unidos y México (gráfica 4). Para la campaña 2014/15 se han exportado en total 27 565 hl; a Suiza, 14 90 hl; a Estados Unidos, 6 897 y a México,

Gráfica 3 Principales países de destino (Unión Europea) del vino de Ribera de Duero en hl, campañas 2000/2015



Fuente: Datos de las denominaciones de origen protegidas de vinos (DOPs) Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (Magrama, 2000-2016). Elaboración propia.

30 000 25 000 20 000 15 000 10 000 5 000 2000/2001 2004/2005 2007/2008 2011/2012 2014/2015 Estados Unidos

Gráfica 4 Principales países terceros de destino del vino de Ribera de Duero en hl, campañas 2000-2015

Fuente: Datos de las denominaciones de origen protegidas de vinos (DOPs) Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (Magrama, 2000-2016). Elaboración propia.

México

- Total

6 578 hl. Han aumentado los hl de vino exportado a Estados Unidos y Suiza y ha descendido el volumen de exportación a México con respecto a la campaña 2011-2012.

Valor económico de la comercialización de vino tanto en el mercado interior como en el exterior

Suiza

Los datos que presenta el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente sobre el valor económico de la comercialización del vino no están completos para todas las campañas. En el cuadro 5 figuran los de las campañas disponibles en las memorias de las Denominaciones de Origen Protegidas hasta el año 2015. Este es un indicador importante que debería constar para todas las campañas. El valor económico más alto en el comercio interior se logra en la campaña 2011-2012 y en el comercio exterior en la campaña 2014-2015.

Por último, señalar que la constitución de la denominación de origen es percibida por algunos autores como Aparicio et al. (2008) como un factor endógeno que puede explicar el proceso de modernización del sector vitivinícola en la comarca española de la Ribera del Duero y que atribuyen al entorno

### Martha Judith Sánchez Gómez e Inmaculada Serra Yoldi

Cuadro 5

Valor económico de la comercialización de los vinos de la DO Ribera de Duero, tanto en el mercado interior como en el exterior, campañas 2006-2015

	Mercado interior en euros	Mercado exterior en euros	Total mercado interior y exterior en euros	
Campañas	Embotellado (€)	Embotellado (€)	Embotellado (€)	
2006/2007	No hay datos	18 540 568	18 540 568	
2010/2011	216 359 600	38 869 478	255 229 078	
2011/2012	328 447 710	24 310 891	352 758 601	
2012/2013	226 899 972	35 805 975	262 705 950	
2013/2014	256 987 800	58 662 384	315 650 184	
2014/2015	293 783 500	71 111 924	364 895 424	

Fuente: Datos de las denominaciones de origen protegidas de vinos (DOPs) Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (Magrama, 2006-2015). Elaboración propia.

o medio innovador.<sup>23</sup> En efecto, esta zona se encuentra, en la actualidad, entre las mejores denominaciones de origen de España, por encima de sus vecinas de Castilla y León en lo que respecta a la calidad de sus vinos tintos y a su grado de desarrollo, que ha sido muy acelerado. "Esta vitalidad reciente está marcada por la calidad de sus vinos más que por su aportación cuantitativa" (Alonso *et al.*, 2003:1).

<sup>&</sup>lt;sup>23</sup> La teoría del *entorno* o *medio innovador*, según indican Aparicio *et al.* (2008) citando a Aydalot (1986), afirma que la innovación económica es un proceso geográficamente localizado y socialmente interactivo donde participan agentes de distinta naturaleza (producción, investigación, formación, regulación, promoción) que aportan recursos tangibles e intangibles. Lejos de la imagen de la innovación como fruto de la intención explícita de una empresa o de un sistema secuencial investigación-desarrollo-aplicación (ciencia-tecnología-industria), este enfoque *ecológico* de la actividad económica vincula la capacidad innovadora de las empresas con su entorno territorial, social e institucional, que proporciona los activos que las empresas no pueden internalizar o procurarse por sí solas, debido a su pequeño tamaño individual o a la naturaleza pública y colectiva de los mismos (materias primas, infraestructuras, calificación de la mano de obra, propensión emprendedora, servicios avanzados, conocimiento codificado o tácito especializado, etc.).

### REFLEXIONES FINALES

En este capítulo se ha analizado el conjunto de transformaciones que se han sucedido en los territorios de lo que ahora constituye la denominación de origen Ribera del Duero. Se analizaron las transformaciones en la agricultura y, en particular, en las vides a lo largo del siglo XX centrándolas en Burgos que es el municipio que cuenta con el mayor porcentaje de tierras que ahora están comprendidas en la denominación de origen de Ribera del Duero. A partir de la constitución de la denominación de origen se sucede una serie de cambios y transformaciones en la agricultura de la Comunidad Autónoma de Castilla y León y, más concretamente, en la comarca vitivinícola de Ribera de Duero en casi tres décadas (1989-2016). Estos cambios nos remiten tanto a procesos globales como locales, en una suerte de simbiosis globalocal que caracteriza los procesos de cambio actualmente. Entre los globales destacamos la liberalización del mercado del vino, la incorporación de España a la Unión Europea, con la consiguiente internacionalización del mercado y la reforma de la Política Agraria Común de la UE. Todos ellos han tenido una amplia repercusión en el sector agrario en general y en el vitivinícola en particular. Por otra parte, entre los procesos locales hay que señalar la creación, en la década de los ochenta, de las denominaciones de origen que han actuado como factores dinamizadores de la viticultura, propiciando innovaciones en el modelo de la explotación agraria. Así, del modelo de agricultura familiar con explotaciones agrícolas de reducido tamaño de vides y cereales se ha pasado a una estructura empresarial que se vio fortalecida con la entrada de nuevos productores en el sector como los grandes grupos bodegueros nacionales entre otros, Domecq, Paternina, Codorniu, Freixenet, Solís, García Carrión, etcétera.

El proceso de dinamización de la zona se hace patente con la creación de la DO Ribera de Duero (1982) que la coloca y a sus vinos en la esfera del prestigio internacional, recibiendo distinciones por agencias internacionales calificadoras de vinos. El papel de la DO ha sido primordial para crear redes entre los agentes implicados y para transmitir una nueva cultura basada en los principios de calidad, cooperación e innovación. La comercialización, tanto interior como exterior, de los vinos presenta tendencias crecientes y la potenciación

del *enoturismo* es un factor de ingresos económicos y de desarrollo importante para la zona. Actualmente, Ribera de Duero es la más importante denominación de origen de vinos de Castilla y León tanto por el número de municipios que la integran (102) como por las hectáreas inscritas (2 040), por producción de vino (827 615 hl), por número de viticultores (8 344), por número de bodegas (307) y por el valor económico que alcanzan sus vinos en el comercio interior y exterior (364 895 424 euros).

Se ha logrado la valorización del producto, buscando la calidad, haciendo un seguimiento del cultivo, elaboración y comercialización del vino que han conllevado procesos de reestructuración agraria. Como consecuencia de estos procesos —comunes a otras zonas vitivinícolas como Rioja, La Mancha, Jerez, etc.— la Ribera de Duero ha modificado su paisaje agrícola y ha transformado la vida de los municipios que la integran.

No podemos olvidar que Castilla y León era y es hoy día, una de las mayores productoras de cereales, no en vano es conocida popularmente como el granero de España. Sin embargo, en las últimas décadas ya no se ven todos los campos de cereales sino que se ha incrementado el cultivo de la vid, si bien no en todas las provincias por igual sino que en unas más que en otras como es el caso de Burgos y Valladolid.

En el trabajo de campo realizado constatamos que en Ribera de Duero se dan distintas situaciones respecto de los requerimientos que la globalización económica y social demanda. Por un lado, están los pequeños viticultores independientes que gestionan explotaciones minifundistas con cooperativas y bodegas pequeñas que suelen ubicarse en las inmediaciones de los núcleos de población, cuando no permanecen en el interior de su casco urbano. Por otro lado, viticultores que gestionan propiedades de un número más elevado de hectáreas que las tradicionales, con bodegas de tamaño superior a las anteriores alejadas de los núcleos urbanos, vinculadas a grupos empresariales.

### Bibliografía

- ALONSO, José Luis, Luis Javier Aparicio y José Luis Sánchez (2003). "Los espacios vitivinícolas en Castilla y León: la evolución hacia un sistema productivo de calidad". *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, 35: 101-122.
- APARICIO, Luis Javier, José Luis Sánchez, José Luis Alonso y Valeriano Rodero (2008). "La Ribera del Duero, Geografía de un medio innovador en torno a la vitivinicultura". *Scipta Nova* 277, vol. XII. [En línea] Disponible en <a href="http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-277.html">http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-277.html</a> [consultada: 3 de julio de 2013].
- AYDALOT, Philippe (1986). Milieux innovateurs en Europe. París: GREMI.
- BOLETÍN OFICIAL DEL ESTADO 296 (1992). Orden del Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación de 1 de diciembre de 1992 por la que se aprueba el Reglamento de la Denominación de Origen Ribera del Duero y de su Consejo Regulador. Madrid. [En línea] Disponible en <a href="http://www.boe.es">http://www.boe.es</a> [consultada: 20 de octubre de 2016].
- CAMARERO, Luis (coord.) (2009). La población rural de España. De los desequilibrios a la sostenibilidad social. Barcelona: Fundación La Caixa Colección Estudios Sociales 27. [En línea] Disponible en <a href="http://www.laCaixa.es/ObraSocial">http://www.laCaixa.es/ObraSocial</a> [consultada: 18 de octubre 2017].
- CELESTINO, Sebastián y Juan Blánquez Pérez (coords.) (2013). *Patrimonio cultural de la vid y el vino*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.
- DENOMINACIÓN DE ORIGEN RIBERA DE DUERO (DORD) (2016). *Bodegas pertenecientes al Consejo Regulador, 2015.* Roa, (Burgos) España. [En línea] Disponible en <a href="https://www.riberadelduero.es/es/bodegas">https://www.riberadelduero.es/es/bodegas</a>> [consultada: 27 de septiembre de 2016].
- DENOMINACIÓN DE ORIGEN RIBERA DE DUERO (DORD) (2016). Geografía del Consejo Regulador, 2015. Roa, (Burgos) España. [En línea] Disponible en <a href="https://www.riberadelduero.es">https://www.riberadelduero.es</a> [consultada: 27 de septiembre de 2016].
- DENOMINACIÓN DE ORIGEN RIBERA DE DUERO (DORD) (2016). *Memoria de actividades del Consejo Regulador, 2015*. Roa, (Burgos) España. [En línea] Disponible en <a href="http://www.riberadelduero.es/es/la-do-ribera-del-duero/la-do-ribera-del-duero">http://www.riberadelduero.es/es/la-do-ribera-del-duero/la-do-ribera-del-duero</a> [consultada: 20 de abril de 2016].
- DIEZ, Esther (1998). *Mercado de la tierra*. [En línea] Disponible en <a href="http://www.jcyl.es/jcyl/cee/dgeae/congresos\_ecoreg/CERCL/174.PDF">http://www.jcyl.es/jcyl/cee/dgeae/congresos\_ecoreg/CERCL/174.PDF</a>> [consultada: 4 de marzo de 2014].
- Dujo, Donaciano (2014). "Declaraciones como presidente de Asaja, Castilla y León". *Diario Crítico Castilla León*, 5 de junio. [En línea] Disponible en <a href="http://www.DiarioCrítico.com">http://www.DiarioCrítico.com</a> [consultada: 8 de julio de 2014].
- GADEA, Elena y Francisco Torres (2015) "Informe denominación de Origen Utiel-Requena". Documento en mimeo inédito, elaborado para el proyecto Conacyt 182648,

- "La expansión de zonas vitivinícolas y el trabajo inmigrante. Estudio comparativo en Estados Unidos y España". Ciudad de México
- GALLEGO, Juan Ramón (2010). "La agricultura a tiempo parcial y la externalización de servicios agrarios como vehículo del cambio estructural". *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesquero* 225: 13-45. [En línea] Disponible en <a href="http://www.es.scribd.com/document/221762087/Bono-Juan-Ramon-Gallego-La-Agricultura-a-Tiempo-Parcial">http://www.es.scribd.com/document/221762087/Bono-Juan-Ramon-Gallego-La-Agricultura-a-Tiempo-Parcial</a> [consultada: 20 de octubre del 2017].
- HUETZ DE LEMPS, Alain (2011). "Introducción general: La riqueza de las publicaciones sobre los viñedos españoles". *Territoires du vin 3.* [En línea] Disponible en <a href="http://revuesshs.u-bourgogne.fr/">http://revuesshs.u-bourgogne.fr/</a> territoiresduvin/document.php?id=1427ISSN1760 -5296> [consultada: 23 de febrero 2015].
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE) (2000). *Censo Agrario 1999*. Madrid, España. [En línea] Disponible en <a href="http://www.ine.es">http://www.ine.es</a> [consultada: 28 de abril de 2016].
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE) (2011). *Censo Agrario 2009*. Madrid, España. [En línea] Disponible en <a href="http://www.ine.es">http://www.ine.es</a> [consultada: 28 de abril de 2016].
- MARTÍNEZ, Marta (2002). "La impronta vitivinícola en Castilla y León: tradición y cambio desde la subsistencia a la calidad". *Douro-Estudios & Documentos14*, vol. VII: 271-282. [En línea] Disponible en <a href="http://ler.letras.up.pt/uploads/ficheiros/9631">http://ler.letras.up.pt/uploads/ficheiros/9631</a>. pdf> [consultada: 3 de julio 2015].
- MINISTERIO DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE (Magrama). (2000-2016). Datos de las denominaciones de origen protegidas de vinos (DOPs). Madrid. España. [En línea] Disponible en <a href="http://www.magrama.gob.es/">http://www.magrama.gob.es/</a>> [consultada: 17 de abril de 2014].
- MOLINERO, Fernando (2011). "Los paisajes del viñedo en Castilla y León: tradición, renovación y consolidación". *Polígonos*, 21: 87-117.
- MOLINERO, Fernando y Cayetano Cascos (2011). "Los paisajes vitivinícolas triunfantes de la Ribera del Duero". *Territoires du vin* 3. [En línea] Disponible en <a href="http://revuesshs.u-bourgogne.fr/territoiresduvin/document.php?id=974">http://revuesshs.u-bourgogne.fr/territoiresduvin/document.php?id=974</a>> [consultada: 22 de marzo de 2011].
- MONTOYA, Elena (2012). El viñedo en la historia de la agricultura burgalesa. Burgos: Diputación de Burgos.
- PIQUERAS, Juan (2011). La estación de viticultura y enología de Requena. 1911-2011. Valencia: Publicacions de la Universitat de València.
- Recio, Amparo y Noemí Solís (2008). "El proceso de dinamización turística de Peñafiel (Valladolid)". *Estudios del Patrimonio Cultural* 1:45-57. [En línea] Disponible en <a href="http://www.penafieltorredelagua.com/wp-content/uploads/2015/06/Dialnet-El-ProcesoDeDinamizacionTuristicaDePenafielValladol-2910941.pdf">http://www.penafieltorredelagua.com/wp-content/uploads/2015/06/Dialnet-El-ProcesoDeDinamizacionTuristicaDePenafielValladol-2910941.pdf</a> [consultada: 1 de septiembre de 2016].

- REQUÉS, Pedro (1997). "El envejecimiento de la población: una perspectiva geo-demográfica". En *El envejecimiento. Un enfoque multidisciplinario*, coordinado por Dámaso Crespo, 1-31. Barcelona: ProusScience.
- SANCHEZ, Martha e Inmaculada Serra (2013). "Trabajo inmigrante y actividad vitivinícola: El caso de Ribera de Duero". *Revista Methaodos* 1: 6-113. [En línea] Disponible en <a href="http://dx.doi.org/10.17502/m.rcs.v1i1.27">http://dx.doi.org/10.17502/m.rcs.v1i1.27</a> [consultada: 5 de julio de 2015].
- SANCHEZ, David (2008). "Historia económica, social y cultural del vino en la Ribera del Duero Vallisoletana". Primer premio de monografías Argaya 2008, Diputación de Valladolid. [En línea] Disponible en http://www.davidsanchezsaez.com/wp-content/uploads/2014/05/Historia-Vino-Ribera-del-Duero.pd>
- Santos y Ganges, Luis (1998). "Construcción histórica y percepción del territorio: una visión diacrónica del paisaje de Valladolid y su entorno". *Ciudades*: 215-232.
- Trillo, José (2013). "Consolidarse". Ribera de Duero, the Fine Wine Magazine 33, vol. xxx: 4.

### Capítulo 6

# Reestructuración vitivinícola, cambios en la organización del trabajo y mano de obra inmigrante en Utiel-Requena (España)

María Elena Gadea Montesinos Francisco J. Torres Pérez

### Introducción

Desde las décadas finales del siglo pasado, la globalización del mercado del vino ha transformado la posición de los países tradicionalmente productores y ha provocado una importante reestructuración del sector vitivinícola. En tales cambios han desempeñado un papel fundamental varios procesos globales. En primer lugar, la caída del consumo de vino y los cambios en las preferencias de los consumidores, que han generado un aumento de la demanda de vinos de calidad por parte de países que no son productores (Morilla, 2001; Pan-Montojo, 2009). En segundo lugar, la incorporación de países como Australia, Estados Unidos, Argentina o Chile a la producción y comercialización para los mercados globales. Estos países sustentan sus estrategias en vinos con precios relativamente más bajos y políticas vitivinícolas más flexibles que las de los países productores mediterráneos, lo que ha supuesto un desafío para las exportaciones españolas. En tercer lugar, en particular para España, cabría destacar la liberalización del mercado del vino, especialmente con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), la firma del Tratado de Adhesión a la Comunidad Económica Europea de 1986 y la creación de la Unión Europea en 1993, que suponen el desmantelamiento progresivo de barreras comerciales que impedían la exportación de vino español al resto de socios

comunitarios (Piqueras, 1997) y la adopción de las medidas de la Política Agraria Común (PAC).

En términos generales, podemos señalar un cambio en las estrategias de los países europeos, que orientan la producción hacia vinos de calidad con denominación geográfica para la exportación. Como señala Torres (2014), en diversas zonas vitivinícolas observamos una tendencia hacia la producción de vinos de calidad, la distinción del producto (Elías, 2008), la creciente tecnificación del cultivo y la mejora genética de las uvas. Además, se potencia el enoturismo y la patrimonialización de la vid y su entorno, como fuente de ganancia suplementaria y como elemento de distinción (Díaz, 2008).

En España, esta estrategia se ha vehiculado, principalmente, a través de los Consejos Reguladores de Denominación de Origen (CRDO) y ha supuesto importantes transformaciones en los procesos de cultivo, elaboración y comercialización de vinos, lo que ha generado transformaciones no sólo en la cadena del vino, sino en la propia configuración social de los territorios vitivinícolas.

La denominación de origen Utiel-Requena (en adelante, DO Utiel-Requena), situada al oeste de la Comunidad Valenciana, constituye un territorio interesante para analizar estas tendencias. Se trata de una zona tradicionalmente vitivinícola que, desde los años ochenta del siglo pasado, ha experimentado importantes procesos de reestructuración productiva y social.

El objetivo de este capítulo es analizar los cambios que se han generado en los últimos años en las formas de organización social de la producción y del trabajo en la DO Utiel-Requena. Nuestro análisis se basa en los resultados obtenidos en el marco del Proyecto Conacyt 182648, "La expansión de zonas vitivinícolas y el trabajo inmigrante. Estudio comparativo en Estados Unidos y España", dirigido por la doctora Martha Judith Sánchez. Se realizó trabajo de campo en 2013, 2014 y 2015, en diversos momentos a lo largo del año, con observación, entrevistas informales y 42 entrevistas a 49 informantes clave. Igualmente, se ha trabajado con fuentes estadísticas, como los censos agrarios 1999 y 2009, el Padrón Municipal de Habitantes y los contratos registrados en la comarca por el Servicio Valenciano de Empleo y Formación (SERVEF).

# Utiel-Requena como zona vitivinícola

La DO Utiel-Requena, en el interior de la Comunidad Valenciana,¹ ocupa una extensión de 33,658 hectáreas de viñedo, lo que la convierte, por tamaño, en la cuarta denominación de origen española. Se trata de un territorio con una gran unidad geográfica y paisajística, derivada del predominio de la vid en la agricultura de la zona y, en particular, de la variedad bobal, una cepa de origen autóctono difícil de encontrar en otros lugares de Europa.

La producción de vino en este territorio está documentada desde el siglo XIII (Piqueras, 1997), fundamentalmente para el consumo local y la elaboración de aguardientes, ya que la zona se dedicaba principalmente al cultivo de cereal. En el siglo XIX, con la crisis del oidium en Francia, la demanda exterior de vinos transformó la comarca en una zona eminentemente vitivinícola, con la producción adecuada para el coupage y resistente al transporte. Entre 1850 y 1890 se plantaron más de 15 mil hectáreas de vid (Piqueras, 1997). Aunque algunos grandes terratenientes invirtieron en transformar sus tierras y una parte de la burguesía de la zona se hizo propietaria, la mayoría de las plantaciones se hicieron por el sistema de "plantación a medias" lo que supuso un proceso de redistribución de la tierra y la eclosión de los pequeños propietarios.<sup>2</sup> Así, durante el siglo XIX y la primera mitad del XX se conforman algunos de los rasgos que definen la zona: el predominio de la pequeña propiedad, el cuasi monocultivo vitícola y la tradición exportadora de vino a granel. En estos primeros momentos, a pesar de la especialización a granel, algunos datos apuntan ya a un intento de mejorar la calidad de los vinos. Así, en 1861 se creó el Gremio de Cosecheros de Utiel, que agrupaba a "35 importantes propietarios que pretendían un perfeccionamiento de las técnicas de cultivo y elaboración, así como un cierto control sobre el comercio local y exterior" (Piqueras, 1981: 34).

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> La DO Utiel-Requena ocupa, prácticamente, el territorio de la comarca La Plana de Utiel-Requena y está compuesta por los términos municipales de Utiel, Requena, Camporrobles, Fuenterrobles, Villargordo del Cabriel, Venta del Moro, Caudete de las Fuentes, Sinarcas y Siete Aguas.

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup>La plantación a medias es un acuerdo por el cual el propietario de una parcela de tierra cede la mitad, una vez pasados cinco años, al aparcero que la plante y la haga productiva (Piqueras, 2009). Este tipo de contrato, muy atractivo para el jornalero sin más capital que su trabajo para acceder a la propiedad de la tierra, fue muy practicado por propietarios absentistas, otros con profesiones liberales y, en particular, en las zonas con tierras más difíciles o costosas.

En 1911 se inauguró la Estación de Viticultura y Enología de Requena, una de las pioneras y de mayor prestigio de España, que realizaba labores de investigación, formación de enólogos y agricultores, así como de certificación de las características de los caldos para su comercialización. En 1932 se dio un nuevo reconocimiento a los vinos de la zona, en particular a los de Utiel, al otorgarles la denominación de "zona de vinos típicos".

Hasta mediados del siglo XIX, la cosecha se vendía a pequeños comerciantes que la distribuían en el mercado regional y en las grandes ciudades. El incremento de la demanda internacional supuso operaciones de mayor envergadura y una nueva exigencia de homogeneidad del producto. Para atender los nuevos requerimientos surgieron los "bodegueros cosecheros", que acaparaban las uvas y la producción de vino de los pequeños viticultores y actuaban como intermediarios con los exportadores del puerto de Valencia. La situación más difícil para la comercialización era la de los pequeños viticultores, que dependían de estos bodegueros, quienes establecían el precio, la mayoría de las veces sin posibilidad de negociación. Igualmente, debían afrontar nuevos gastos (en productos químicos, maquinaria, etc.) con un acceso al crédito muy limitado y, muchas veces, en condiciones de usura. Además, su dependencia de los grandes propietarios y de los "bodegueros cosecheros" (los únicos que disponían de bodega) se acentuaba con una maraña de relaciones caciquiles y paternalistas por parte de éstos. Para hacer frente a estos problemas surgieron los sindicatos agrícolas y las cooperativas vitivinícolas que facilitaban el acceso al crédito, la disposición de una bodega propia y la compra en común de productos químicos o maquinaria. La primera cooperativa en nuestra zona, la de Utiel, se creó en 1927. Más tarde, en 1935, se creó la de Requena.

[...] las cooperativas aquí se crearon porque antes de crearse, antes de existir las cooperativas, los pequeños productores tenían un problema y era que en diez días tenían que decidir a quién venderle la uva porque en diez días o la vendes o se te queda en el campo y entonces abusaban de ellos los grandes terratenientes o propietarios fuertes, "no, no, no, si me quieres vender la uva tú me la traes y ya te la pagaré como sea", es decir, no tenían medios de defender su producción y la agrupación en cooperativa pues bueno, al menos nos juntamos ahí elaboramos la uva, oye y si no vendemos ahora venderemos dentro de seis meses o de seis pero tenemos un margen, tenemos tiempo (UR-1).

En la comarca, como en otras zonas vitivinícolas españolas, las cooperativas agrupaban a pequeños agricultores, muchos de ellos miembros de sindicatos agrícolas, con el apoyo entusiasta de algunos técnicos y propietarios reformistas (Piqueras, 2009). En 1965, la DO Utiel-Requena presentaba el mayor índice de cooperativismo de la región de Valencia, con 36 bodegas de este tipo y más de seis mil agricultores asociados, que suponían 95% de la tierra y de la producción de vino (Piqueras, 2009). Más allá de sus funciones económicas, estas sociedades conformaron la trama social de estos pueblos. Dado que la inmensa mayoría de las familias estaban inmersas en ellas, los asuntos de la cooperativa afectaban a todos y estructuraban la vida local.

Si bien las cooperativas mejoraron la situación de los viticultores, aquéllas que sólo comercializaban a granel tenían que establecer contratos con las bodegas embotelladoras y con las grandes empresas exportadoras que operaban desde el puerto de Valencia. Paulatinamente, a partir de mediados de los años sesenta, tal situación se empezó a modificar, especialmente cuando se fundó en la zona Coviñas, una cooperativa de segundo grado que, en 1968, inició la crianza y embotellado de vinos de calidad. Dos años más tarde, la Vinícola Requenense y la Cooperativa de Utiel sacaron al mercado sus primeros vinos embotellados y, a inicios de los años ochenta, lo hicieron diversas bodegas particulares. Este primer impulso al embotellado fue alentado, además, por la nueva normativa de 1970 y la creación, en 1976, del Consejo Regulador de la DO Utiel-Requena con funciones de regulación de la producción, elaboración y comercialización del vino.

Desde entonces se han producido importantes cambios en toda la cadena vitivinícola que responden a procesos vinculados con la globalización del vino. Antes de abordar dichos cambios conviene, sin embargo, detenerse en caracterizar el escenario local en el que se proyectan estos procesos globales. A principios de los años ochenta, la viticultura de la zona se caracterizaba por cuatro rasgos.

En primer lugar, el predominio de la pequeña propiedad, un rasgo distintivo de la zona desde su conversión en vitivinícola. Según el Censo Agrario de 2009, el último disponible, 63.2% de las explotaciones y 24.1% de la superficie correspondían a parcelas de menos de 10 hectáreas y sólo 3.1% y 17.4%,

respectivamente, a las de más de 50 hectáreas, lo que muestra el carácter de "agricultura insuficiente" en la estructura productiva de la zona. Entre los agricultores predominan, según un estudio realizado por la propia denominación de origen, los cooperativistas, que representan 91% del total de titulares de explotaciones vitícolas.

En segundo lugar, y en cierta medida como consecuencia del rasgo anterior, se encuentra la extensión de la agricultura a tiempo parcial. Hasta hace dos décadas, eran frecuentes los agricultores que, además de ocuparse de su propiedad, trabajaban para otros en labores de desfondado de la tierra, poda, recogida de la uva, etc. Esta figura habría disminuido en los últimos años con la mecanización de las explotaciones y los procesos de reestructuración del viñedo y, en particular, con la producción en espaldera, que disminuye y transforma las necesidades de mano de obra. En la actualidad, la modalidad a tiempo parcial sigue siendo muy importante, pero combinada con ocupaciones extra agrarias o con la ganadería.

Un tercer rasgo característico de la zona es el envejecimiento de los agricultores y las dificultades de relevo generacional. Si en 1999 los titulares de explotaciones agrícolas de 65 o más años representaban 26% del total, una década después esa proporción se había incrementado hasta 31.2%. Como en muchos otros territorios rurales, en la zona se ha producido una salida de la población joven, especialmente de aquella con mayores niveles de formación que no encuentra respuesta a sus expectativas laborales, lo que provoca un serio problema de relevo generacional. La caída de las rentas agrarias, el incremento de las oportunidades laborales en los años de crecimiento económico, las estrategias de movilidad social basadas en la educación y la mala consideración social de la agricultura explicarían el hecho de que buena parte de los jóvenes no hayan continuado en esta actividad. Un agricultor de la zona relata este proceso:

[...] la gente joven se ha dedicado a otra cosa, ha estudiado, se ha ido de aquí, el que se ha quedado aquí no se dedica a la agricultura; también ha habido un cambio porque antes a lo mejor con diez mil cepas se podía vivir o con [...] pero ahora realmente o tienes una cierta cantidad de cepas o no puedes vivir de esto [...] porque los precios han sido ruinosos durante muchos años y la gente ha decidido vender las viñas (UR-2).

La cuarta característica que queremos destacar aquí es el predominio del trabajo familiar. Hasta finales de los años ochenta, la organización del trabajo agrícola, y en particular de la vendimia, se rigió en la comarca por lo que podemos denominar modelo familiar y de jornalero tradicional. Como rememora uno de los agricultores entrevistados:

[la vendimia] antes era todo el mundo, en esta época yo era niño, y me acuerdo de ser [...] de la edad de mi hijo y más pequeño y, claro, yo me iba a vendimiar pero me iba con mi padre al campo porque, ¿con quién me dejaban?, si mi abuelo salía, mi abuela salía, mis tíos salían, todos estaban dispuestos en esa época para la recolección; venía gente, mi padre estaba en una finca trabajando, venía gente de ahí, todo lo que es la serranía de Cuenca se desplazaban aquí, era un bullicio [...], antes era muy normal [la ayuda mutua] se cerraba una cooperativa y mi primo estaba vendimiando ahí que había cerrado la cooperativa, se venían todos, nos ayudábamos todos, luego iba yo, le ayudaba a él y eso ahora no, eso es inviable (UR-9).

Las necesidades de vendimiadores eran cubiertas por la familia, jornaleros y jóvenes estudiantes de la comarca y temporeros españoles residentes en regiones agrícolas cercanas. Además, era habitual la ayuda mutua entre familiares y vecinos. En la vendimia tradicional había, por tanto, una diversidad de relaciones laborales: de un lado, el trabajo asalariado de jornaleros a los que se contrataba verbalmente; de otro, el trabajo basado en la ayuda mutua y en lazos familiares, vecinales y/o de amistad. La diversidad étnica, escasa en aquellos momentos, la aportaban los gitanos españoles jornaleros o aquellos que vivían en estos municipios. El resto de las tareas las realizaba el propio agricultor o algún familiar, de manera que sólo las explotaciones más grandes tenían un trabajador fijo.

#### Los procesos de reestructuración productiva

El escenario descrito es el contexto en el que se produjeron, a partir de los años ochenta y noventa del siglo pasado, importantes procesos de reestructuración. Hablar de reestructuración del viñedo en la zona que nos ocupa, y en España en general, implica hacerlo de la adhesión del país a la Unión Europea y la

consiguiente aplicación de las medidas de la PAC, que han transformado profundamente el cultivo de la vid y la producción de vinos en la zona.

Como señala Piqueras, estos cambios pueden organizarse en tres periodos. El primero, de 1986 a 1995, es un momento marcado por la entrada en la UE y las políticas de reconversión y reestructuración de la PAC. El segundo, de 1993 a 2000, donde se produce la reestructuración, la liberalización del comercio internacional y el incremento de las exportaciones y los precios, que se tradujeron en un incremento de las exportaciones de vinos embotellados; la entrada de capitales procedentes de otros sectores que invirtieron en la compra de viñedos y la creación de bodegas; la profunda reestructuración de los viñedos, por parte de los viticultores profesionales, con una fuerte implantación del tempranillo y la renovación de los aparatos de vinificación en las bodegas. El tercero, a partir de 2001, con el inicio de un periodo de estancamiento del comercio y caída de las rentas agrarias procedentes de la viticultura (Piqueras, 2011).

Las ayudas de la PAC han transformado el paisaje vitícola de la zona, en particular por la conversión de plantaciones en vaso a espaldera. Esto ha permitido aumentar y mejorar las producciones, sobre todo con la introducción del riego por goteo, que se ha incrementado en 42%, entre 1999 y 2009. El cultivo en espaldera ha posibilitado, además, la mecanización de las tareas, desde la pre-poda hasta la propia vendimia, donde cada vez es más frecuente la utilización de grandes máquinas vendimiadoras. Un segundo elemento a destacar ha sido la introducción de nuevas variedades denominadas "mejorantes", distintas de la bobal, como tempranillo, garnacha, cabernet o merlot, que permitieron la elaboración de vinos más acordes con la demanda.

Como podemos ver en el cuadro 1, la variedad bobal es la mayoritaria, aunque desde mediados de los años noventa fue perdiendo peso en favor de otras como el tempranillo, a la vez que se introdujeron en la zona otras nuevas como cabernet, merlot o syrah, y diversos tipos de uvas blancas. A pesar de esta diversificación, en los últimos años hay una clara apuesta por los vinos tintos de bobal, monovarietales o con diversas mezclas, como producto diferenciado y genuino de Utiel-Requena, en un momento en el que empieza a hablarse del peligro que puede suponer la uniformidad vitícola en España por la expansión del tempranillo (Piqueras, 1981).

Cuadro 1 Participación de las distintas variedades (1988-2014) % de hectáreas sobre el total

	Bobal	Tempranillo	Garnacha	Cabernet	Merlot	Syrah	Macabeo	Planta nova	Chardonay
1988	94.1	1.8	0.7	0.0	0.0	0.0	0.7	2.4	0.0
1990	91.6	2.8	1.0	0.0	0.0	0.0	2.0	2.2	0.0
1992	89.1	4.2	1.1	0.0	0.0	0.0	3.2	2.0	0.0
1994	87.1	5.7	1.3	0.0	0.0	0.0	3.6	1.9	0.0
1996	86.3	6.5	1.2	0.1	0.0	0.0	3.7	1.8	0.0
1998	85.8	6.9	1.3	0.1	0.0	0.0	3.6	1.9	0.0
2000	81.3	10.7	1.4	0.3	0.2	0.0	4.0	1.8	0.1
2002	79.6	12.1	1.6	0.7	0.4	0.0	3.9	1.6	0.1
2004	78.5	12.7	1.6	0.8	0.7	0.1	3.9	1.4	0.1
2006	78.0	12.9	1.7	0.9	0.8	0.1	4.0	1.3	0.1
2008	77.0	12.8	1.8	1.1	0.9	0.1	4.5	1.2	0.3
2010	75.6	13.3	1.8	1.2	1.1	0.2	4.9	1.3	0.4
2012	74.4	13.4	1.9	1.3	1.0	0.2	5.6	1.2	0.5
2014	73.6	13.0	2.0	1.3	0.9	0.3	6.5	1.2	0.6

Fuente: Memorias del CRDO Utiel-Requena.

En el ámbito de la comercialización también se han producido importantes transformaciones. La primera de ellas ha estado dada por un refuerzo de la orientación exportadora, que implica un incremento del vino embotellado, la elaboración de caldos de calidad y la diversificación del producto en relación con las variedades, marcas y elaboraciones.

En el cuadro 2 podemos observar la distribución de las ventas destinadas a los mercados nacional y extranjero y cómo estas últimas han crecido en los últimos años. Aunque los datos muestran una evolución plagada de altibajos, el saldo final permite observar la creciente importancia de las exportaciones, que a finales de los años ochenta representaba en torno a 40% de los hectolitros comercializados y a principios de la década actual se sitúa en 80%. Junto con las exportaciones, se observa un incremento del vino embotellado, lo que

Cuadro 2 Distribución de la comercialización de vinos DO Utiel-Requena, 1986-2013

	Mercado na	cional	Exportac	ión
	Hectolitros	%	Hectolitros	%
1986-1987	118 912	59.6	80 561	40.4
1988-1989	246 404	66.4	124 666	33.6
1990-1991	112 424	53.9	96 130	46.1
1992-1993	123 410	48.9	129 096	51.1
1994-1995	106 368	54.5	88 810	45.5
1996-1997	67 546	42.0	93 434	58.0
1998-1999	52 711	26.3	148 012	73.7
2000-2001	106 340	40.4	156 942	59.6
2002-2003	72 709	24.2	227 893	75.8
2004-2005	68 038	25.6	197 375	74.4
2006-2007	74 145	32.7	152 884	67.3
2008-2009	58 428	29.7	138 030	70.3
2010-2011	41 940	24.3	130 629	75.7
2012-2013	40 438	20	166 727	80

Fuente: Memorias de la DO Utiel-Requena y Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente.

marca un cambio fundamental en una zona que, tradicionalmente, se ha dedicado a la producción de vino a granel.

El cuadro 3 nos muestra la creciente importancia del vino embotellado en las exportaciones. A pesar de que encontramos diferencias significativas entre campañas, aquí la tendencia es inequívoca, pasando de 68% a principios de siglo a 94% en 2013-2014.

Respecto del destino de las exportaciones, como muestra el cuadro 4, siguen teniendo gran importancia los países de la Unión Europea, aunque se observa un incremento de las ventas a países americanos, principalmente Canadá y Estados Unidos, y asiáticos, entre los que destaca China. Por países, se observa una

Cuadro 3

Comercio exterior de los vinos de DO Utiel Requena por tipo de envase

	Embotella	do	Granel		
	Hectolitros	%	Hectolitros	%	
2000-2001	117 185	68	56 150	32	
2001-2002	117 298	70	50 190	30	
2002-2003	112 278	49	115 615	51	
2003-2004	11 2981	49	115 090	51	
2004-2005	125 567	64	71 808	36	
2005-2006	110 585	65	59 249	35	
2006-2007	109 010	71	43 874	29	
2007-2008	109 541	73	39 703	27	
2008-2009	106 485	77	31 545	23	
2009-2010	106 448	80	27 424	20	
2010-2011	108 899	83	21 730	17	
2011-2012	145 989	94	9 500	6	
2012-2013	152 328	91	14 399	9	
2013-2014	145 989	94	9 500	6	

Fuente: Memorias de la DO Utiel-Requena.

pérdida de peso de destinos como Dinamarca, Alemania y Suiza, que concentraban 70% de las exportaciones a principios de la década pasada, y un incremento de las ventas a Francia y Bélgica.

La orientación exportadora y la venta de vinos embotellados también se puede observar en el valor económico del comercio de los vinos de la zona, ya que el exterior ha pasado de representar 56.5% del valor del comercio total en 2000-2001, a suponer 78.9% en 2013-2014. Por su parte, el vino embotellado representa en la actualidad 98% del total del valor económico de este comercio exterior.

## María Elena Gadea Montesinos y Francisco J. Torres Pérez

Cuadro 4
Exportaciones de los vinos de DO Utiel Requena por destino (hl)

	Europa UE	Europa No UE	América	Asia	Oceanía	África	Total
2000-2001	138 434	29 267	2 610	592	0	2 432	173 335
2001-2002	126 970	30 422	5 908	290	0	3 898	167 488
2002-2003	179 237	37 437	6 730	598	0	3 891	227 893
2003-2004	177 055	33 966	8 737	696	0	7 617	228 071
2004-2005	147 616	32 305	13 597	1 613	224	2 020	197 375
2005-2006	117 247	37 156	13 484	935	110	902	169 834
2006-2007	97 890	34 748	16 414	1 811	164	1 858	152 885
2007-2008	93 746	34 747	15 489	2 633	175	2 455	149 245
2008-2009	89 900	30 592	15 896	1 529	14	999	138 930
2009-2010	86 641	29 783	13 530	2 539	3	1 376	133 872
2010-2011	80 898	28 816	15 535	4 532	0	848	130 629
2011-2012	92 334	29 188	15 273	5 439	64	862	143 160
2012-2013	108 957	27 902	21 828	7 066	106	868	166 727
2013-2014	104 816	28 456	15 446	5 197	352	1 222	155 489

Fuente: Memorias de la DO Utiel-Requena.

Los actores de los procesos de reestructuración: desigualdades y estrategias

Como señalábamos anteriormente, la estructura productiva de la DO Utiel-Requena se caracteriza por el predominio de pequeños propietarios sin bodega, que trabajan en la agricultura a tiempo parcial, generalmente en actividades extra agrarias y que llevan el vino a cooperativas o bodegas privadas. Junto a esta figura mayoritaria conviven otros tipos de propietarios. En primer lugar, los grandes (entre 100 y 150 hectáreas), que tienen bodega propia o llevan su vino a cooperativas o bodegas privadas. En segundo lugar, estaría el grupo de medianos propietarios sin bodega, que también llevan su vino a cooperativas o bodegas privadas. Por último, un cuarto tipo que ha ganado importancia en

los últimos años son los tutelados. Se trata de agricultores, pequeños o medianos, que contratan con las bodegas su producción, debido generalmente a la calidad y antigüedad de sus viñedos, y que son tutelados por dichas bodegas en el tipo de tratamiento que deben dar a las vides, en las características que deben tener las uvas y en los tiempos y formas de recolección. Como señala un informante: "[...] últimamente se ha establecido entre algunas bodegas compradoras de uva que cada año a lo mejor tienen una cartera de 20 o 25 clientes y esos les llevan la uva ahí, prácticamente todos los años, a cambio de que les tienen que comprobar la maduración, tienen que vendimiar cuando les diga el bodeguero [...]" (UR-6).

La DO Utiel-Requena comparte las características del sector vinícola español, que presenta históricamente una estructura empresarial de carácter dual y atomizada, en la que actúan pequeñas bodegas, cooperativas y grandes empresas, que destacan por intensos procesos de integración (Alcaraz y Medina, 2010). En la zona que nos ocupa, estos procesos se inician en los años setenta, cuando comienzan a surgir bodegas de elaboración de vinos de calidad y crianza, que los comercializan con marcas propias y que han sido las principales promotoras de la reestructuración que acabamos de describir.

La primera bodega con una visión plenamente comercial fue, como apuntan diversos informantes, Torre Oria, fundada por agricultores de la zona que llevaron adelante un proyecto empresarial centrado en vinos de calidad y de cava. Esto supuso, según algunos informantes, un nuevo modo de enfocar la producción y comercialización de vinos en la zona, alejado de los esquemas cooperativistas de venta a granel o de embotellado de vinos para el mercado local, orientado por criterios empresariales. A principios de los años ochenta, a Torre Oria le siguieron otras iniciativas orientadas a favorecer la producción de vino embotellado y la comercialización. Entre las bodegas privadas encontramos una diversidad de orígenes. En algunos casos, se trata de empresas creadas por medianos y grandes propietarios, con vínculos en la zona, que deciden elaborar su vino y comercializarlo con marcas propias, o de familias terratenientes que, ante los beneficios del negocio vinícola, revitalizan sus bodegas. Por otro lado, con el desarrollo económico, vinculado principalmente

a la construcción y los negocios inmobiliarios, y el buen momento del mercado del vino, se produce una importante entrada de capitales sin vínculos con el sector. En estos casos, se trata de bodegas que se crean o se revitalizan con capital procedente de la construcción, la cerámica, la alimentación o el sector textil. Por último, encontramos aquellas que se han creado o comprado por capital extranjero o nacional procedente del sector del vino. En unos casos, se trata de empresas con una larga tradición en la zona, vinculadas a los exportadores del puerto de Valencia, que han comprado tierras y bodegas en la comarca y que suelen embotellar también bajo otras denominaciones de origen (Gandía Plá, Cherubino Valsangiacomo, Grupo Schenk-Bodegas Murviedro, etc.). En otros casos, son empresas de reciente implantación en la zona (Más de Bazán, Bodegas Palmera).

Como señalábamos anteriormente, el cooperativismo ha desempeñado un papel fundamental en la zona. A pesar de que en los últimos años las cooperativas más pequeñas están teniendo problemas para mantener sus infraestructuras y su personal, lo cierto es que siguen siendo un actor fundamental en la comarca. Un viticultor, preocupado por la situación de las cooperativas, evoca ese papel social:

[...] todas las aldeas tenían su cooperativa, que era la fábrica del pueblo, lo que daba dinero; muchas ya, hay varias cooperativas que han cerrado, han cerrado porque no era rentable mantener la estructura. ¿Qué se pone en peligro? [...] lo que está haciendo es perder cada vez más estructura social, en la zona vitivinícola, sobre todo en los pueblos más pequeños, las aldeas, donde la gente joven se ha ido porque la agricultura no es rentable, los que estaban de antes son jubilados [...] se va a crear un problema social grave, porque realmente la cooperativa daba un poco digamos, la protección al agricultor, de tener ahí, descargar sus uvas y que el agricultor pudiera decidir un poco sobre su producción, defenderla mejor y poder decidir a dónde iba a parar esa producción [...] el sector cooperativo, no sólo como estructura económica sino también como estructura social integradora, para mí ha sido fundamental (UR-2).

Con todo, entre las cooperativas de la zona existen diferencias importantes entre aquellas que siguen manteniendo una orientación más productiva-agrícola y otras que, aparte de las ventas a granel, embotellan bajo una marca propia y donde la producción de calidad y la comercialización tienen un peso importante.

De hecho, esta doble orientación, productiva-agrícola o comercializadora, marca dos posiciones fundamentales en los discursos sobre las estrategias de los diferentes actores que operan en la cadena del vino en el territorio. De un lado, se afirma que los pequeños viticultores y los agricultores de más edad, la base social de las cooperativas, tendrían una mentalidad "tradicional" que les hace optar por el granel y primar la cantidad sobre la calidad, tanto en la uva como en el vino. Frente a esta mentalidad "granelista" se situarían las empresas orientadas a la producción de vinos de calidad y centradas en la comercialización.

Estas oposiciones, planteadas por los informantes en términos de mentalidades, se referirían en última instancia a la desigual posición de los distintos actores ante los requerimientos de la globalización del mercado del vino y sus concreciones en la comarca. La globalización del mercado del vino, y las tendencias de reestructuración que impone, supone oportunidades y riesgos en función de su acceso a recursos imprescindibles para jugar en el mercado globalizado. Dar el salto al embotellado requiere de recursos como la capacidad de asumir riesgos, disponer de capital suficiente, contar con una red comercializadora, contratar a profesionales especializados, etc. Una parte de los actores, los pequeños viticultores, no cuentan con dichos recursos. Las cooperativas, sus instrumentos asociativos tradicionales, y que todavía constituyen una parte muy importante de la viticultura de la comarca se muestran poco operativas para afrontar los nuevos retos.

# Los cambios en la organización social del trabajo agrícola

Los procesos de reestructuración descritos y los cambios sociales, demográficos y económicos más generales que ha experimentado la sociedad española en las últimas décadas, han transformado la organización social del trabajo agrícola en la zona.

Un primer cambio es la asalarización de los trabajadores y la formalización del vínculo laboral. Como en otros territorios agrícolas españoles (Camarero y González, 2005), en la zona que nos ocupa, la agricultura ha sufrido un proceso de pérdida de su carácter familiar, en el sentido de que las tareas dejan

de ser realizadas por sus miembros. Varios aspectos han contribuido a este fenómeno. De un lado, el incremento del nivel educativo de la población y de las oportunidades laborales, unido a la desvalorización del trabajo en la agricultura, han provocado un trasvase de mano de obra hacia otros sectores económicos. La falta de relevo generacional, al que ya hemos hecho referencia, es un claro efecto de esta situación. De otro lado, los procesos de mecanización, la caída de las rentas agrícolas y los cambios en la comercialización hacen que las necesidades de tierras para garantizar una renta suficiente sean mayores y, por tanto, las familias adoptan estrategias de diversificación de ingresos. Esto ha provocado que tareas que anteriormente eran realizadas en el marco de la agricultura familiar sean desempeñadas ahora por jornaleros asalariados.

En el contexto de este proceso de asalarización han proliferado en la comarca las empresas de servicios a la agricultura. Como señala Langreo (2002), su actividad abarca desde tareas concretas, en ocasiones con maquinaria de la que no dispone la mayoría de los agricultores, como vendimiadoras, hasta la gestión integral de las explotaciones. Este último caso, donde en ocasiones el pago se realiza mediante un porcentaje de la producción, recuerda a la figura de los tradicionales aparceros. Para algunos agricultores, el recurso a este tipo de empresas es una forma de solucionar las dificultades, fundamentalmente legales y administrativas, de gestionar la mano de obra.

En la comarca Utiel-Requena, la prestación de servicios la realizan, por una parte, explotaciones de gran dimensión con un importante parque de maquinaria propio, y por otra, agricultores de explotaciones medianas, para los que esta actividad constituye una importante fuente de ingresos (Ortiz *et al.*, 2011:10), consolidando en este segundo caso la figura del agricultor profesional:

[Llevo en el campo] toda la vida, toda la vida, si tengo 43, pues yo qué sé, desde que me salí de escuela [...], lo que pasa es que nosotros hemos ido ampliando un poco más [...] teníamos granja, luego dejamos la granja y nos dedicamos más precisamente a lo que es la agricultura y maquinaria [...] Yo tengo mi hermano [...] tengo una sociedad [Sociedad Agraria de Transformación] pero llevo la maquinaria con él, lo que son las tierras son mías [...], a partir de 2004 nos implicamos más en la maquinaria, compramos máquina de vendimiar, tractores y una retro, nos dedicamos más [...] las viñas siempre las hemos tenido pero con las viñas sólo no podíamos vivir e

hicimos eso [...], nosotros arrancamos viñas, desfondamos, lo que es darle la vuelta a la tierra, las ponemos, todo, todo lo que es la transformación de la viña lo hacemos todo (UR-36).

Un segundo rasgo que ha transformado la organización del trabajo tiene que ver con la dualización, en el sentido clásico de Piore (1983), un proceso característico de las áreas económicas globalizadas (Sassen, 2007). Dadas las estrategias de creciente tecnificación, de diversificación, distinción y valorización del producto, ha aumentado el número de técnicos, profesionales y mano de obra cualificada (enólogos, encargados, personal administrativo y de comercialización), que se inscriben normalmente en el mercado primario de trabajo (contratos fijos, sueldos medios y adecuadas condiciones de actividad). Aunque el número de estos profesionales es muy reducido respecto del total de trabajadores, tienen un papel central en las estrategias de posicionamiento en el mercado mundial y, por tanto, en una organización laboral que se orienta a tal fin.

[...] lo que pasa es que los perfiles han ido cambiando, el perfil del enólogo que había antes para la cooperativa de vino a granel, al perfil que está apareciendo en los últimos años de las bodegas que están empezando a embotellar vino o que hacen vino para embotellar donde un poco el enólogo está digamos teniendo un perfil distinto, porque evidentemente tiene mayor especialización, necesita mayores conocimientos y ya no solamente de elaborar el vino sino es envasarlo, y después lo más complicado que es venderlo [...] el enólogo también llega al final al cliente, ¿cómo?, dando charlas, iniciación a la cata, es decir, ya se llega hasta el final, entonces, sí, está cambiando, bastante y hay buenos enólogos (UR-4).

Como en otras zonas vitivinícolas, la viabilidad de estas estrategias y su competitividad en la DO Utiel-Requena dependen de la existencia o la generación de mano de obra flexible, barata y disponible para la vendimia y, en menor medida, para el resto de las tareas que implica el cultivo de la vid. Así, al otro extremo del mercado laboral, tenemos a una inmensa mayoría de trabajadores(as) que reproducen, más o menos transformadas, algunas de las características del trabajo jornalero tradicional: temporal, precario, penoso y mal pagado. Con los cambios sociales acaecidos en España y en la comarca en las tres últimas décadas, este mercado secundario de trabajo constituido por jornaleros(as) se

ha etnificado, dado el papel clave que ha tenido y tiene en la vendimia la labor de los inmigrantes. Por tanto, no sólo tenemos una estructura y organización del trabajo dualizada sino que está segmentada étnicamente, como ocurre en otras áreas de agricultura intensiva española y, más en general, con la estructura productiva española (Pedreño, 2005; Torres, 2011). En los segmentos alto y medio, españoles; en el bajo, inmigrantes; el esquema puede completarse con miembros de los dos grupos en posiciones intermedias.

La etnificación sería, por tanto, la tercera característica del mercado de trabajo agrícola en la comarca. A finales de la década de los ochenta, ya eran muy visibles en Utiel-Requena las mismas tendencias que, como en el conjunto de la España rural, señalaban el declive del modelo jornalero "tradicional" (Pedreño y Riquelme, 2007). El rápido abandono del campo por parte de los jóvenes con mayores niveles educativos y perspectivas profesionales, la mejora económica, el aumento de la movilidad y la diversificación de la actividad económica de la comarca, con mayor relevancia de la construcción y la instalación de algunas industrias, redujeron a mínimos la oferta de mano de obra autóctona para el campo. De forma creciente, las necesidades de la vendimia se empezaron a cubrir con el recurso a la mano de obra extranjera.

En la presencia de trabajadores inmigrantes podemos distinguir tres etapas, en las que profundizaremos más adelante: la primera, entre mediados de los años noventa y 2001, caracterizada por el trabajo inmigrante irregular; una segunda etapa, de 2002 a 2008, en la que el reclutamiento estuvo organizado fundamentalmente mediante contratación en origen; y una tercera, desde 2009 hasta la actualidad, marcada por la crisis, la suspensión de la contratación en origen y la continuidad del papel central de los trabajadores inmigrantes con una movilidad a diversas escalas.

Según los datos del Servicio de Empleo y Formación de la Comunidad Valenciana, la contratación en ocupaciones agrícolas no ha dejado de crecer durante los últimos años; es más, se observa un incremento significativo de este tipo de contratos entre 2007 y 2014 (cuadro 5). Esto no implica, necesariamente, que haya más personas ocupadas en agricultura, ya que los datos corresponden a contratos y no a personas contratadas, por lo que es posible que el incremento responda en parte a una mayor rotación de los trabajadores.

## Reestructuración vitivinícola, cambios en la organización

Cuadro 5 Contratos en agricultura por nacionalidad y sexo, comarca La Plana de Utiel-Requena, 2007-2014

	Españoles		Extra	Total	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	10tai contratos
2007	369	136	318	144	967
2008	355	156	408	155	1 074
2009	394	104	687	199	2 994
2010	476	101	774	181	1 532
2011	815	179	852	204	2 050
2012	1 273	245	863	211	2 592
2013	1 606	282	926	219	3 033
2014	1 568	271	1 070	225	3 134

Fuente: Datos de contratos del SERVEF.

Cuadro 6 Contratos en agricultura por principales nacionalidades, comarca La Plana de Utiel-Requena, 2007-2014

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Españoles	505	511	498	577	994	1 518	1 888	1 839
Rumanos	120	278	636	689	623	655	651	854
Búlgaros	30	57	85	80	173	139	192	148
Polacos	168	70	16	56	68	65	16	20
Marroquís	27	30	31	37	70	64	89	90
Ecuatorianos	7	21	27	13	28	33	48	48
Otras nacionalidades	110	107	62	80	94	118	135	135
Total	967	1 074	1 355	1 532	2 050	2 592	3 019	3 134

Fuente: Datos de contratos del SERVEF.

A pesar de estas limitaciones, los datos muestran un claro incremento de la contratación y una segmentación sexual y étnica del trabajo. El sector agrícola en la comarca está fuertemente masculinizado, en consonancia con una agricultura que tradicionalmente era desarrollada por los hombres de la familia, con la incorporación puntual y discontinua de las mujeres. De hecho, la mayoría de los contratos femeninos, que representan en torno a 20% del total, se realizan durante la vendimia. Respecto de la segmentación étnica, entre 2007 y 2014, los contratos a extranjeros, tanto varones como mujeres representan una media de 50%; por tanto, el peso de este colectivo en la agricultura está muy encima de su peso demográfico, que no ha superado durante estos años 11.6 % del total de la población (cuadro 6).

Los datos muestran una diferencia significativa respecto de hace dos décadas: el carácter estructural de la presencia de trabajadores inmigrantes, la cual no se limita sólo a la vendimia, sino que es relevante en las diversas tareas del cultivo vitivinícola y a lo largo de todo el año. Además de la recolección de la uva, la viña requiere todo un conjunto de tareas que anteriormente realizaban el agricultor y/o algún familiar directo pero que ahora tienden a contratarse, debido a la extensión de la agricultura a tiempo parcial y la no continuidad de los hijos. Así, aunque la presencia de inmigrantes fue inicialmente temporal y centrada en la vendimia, con los años ha ido perdiendo ese carácter, ahora tienen la posibilidad de trabajo agrícola a lo largo de todo el año, muchas veces complementado con empleos en la ganadería. La mayoría de los trabajadores "fijos", aquellos que laboran todo el año para el mismo agricultor y realizan diversas tareas, son inmigrantes.

Los que tienen bastante producción, la gente que tienen digamos fija trabajando en el campo, la mayoría por no decirte todos son inmigrantes, gente que tiene una o dos personas fijas durante todo el año para el trabajo, así como anteriormente eran de la localidad, los mozos que se llamaban, que se dedicaban solamente a eso ahora son todos inmigrantes, y la mayoría son del Este (UR-5).

Algunos agricultores cuentan con trabajadores inmigrantes "de confianza", incluso han delegado en ellos tareas de reclutamiento y organización para la

vendimia. Otros inmigrantes han logrado conformarse un nicho laboral propio que les permite trabajar todo el año. En unos casos, la estrategia se basa en la alternancia entre tareas (vendimia, poda, etc.) en la viticultura y/o en otros cultivos (almendro y aceituna), así como labores ocasionales en las granjas de cerdos o de pollos existentes en la comarca. En otros casos, el jornalero realiza trabajos para diferentes agricultores que están de acuerdo entre sí. A diferencia del pasado, el contrato y el alta en el Régimen Especial Agrario de Seguridad Social se han generalizado, lo cual no excluye casos puntuales de trabajo asalariado sin contrato, que habría que distinguir de la ayuda familiar y la ayuda mutua.

El empleo de jornaleros inmigrantes para la vendimia en Utiel-Requena se inicia, como hemos señalado, durante la década de los noventa, consolidándose de manera rápida. Se trataba, mayoritariamente, de inmigrantes residentes en la Comunidad Valenciana que inscribían la vendimia en la comarca en el circuito agrícola anual que realizaban. En estos años, se da una creciente presencia de jornaleros marroquíes y, en menor medida, subsaharianos. En algunos casos disponían de permiso de trabajo y residencia, pero la mayoría se encontraba en situación irregular. Sin embargo, en Utiel-Requena como en otras zonas agrícolas, no se realizaban contratos, ni a inmigrantes ni a los españoles que todavía trabajaban como jornaleros. El trato se cerraba con un acuerdo verbal, el pago en metálico, diario o semanal, y sin inclusión en el Régimen Especial Agrario. Ante esta situación, se produjeron diversas campañas de la inspección de trabajo que dieron visibilidad al enorme volumen de economía sumergida existente y que sembraron la inquietud entre viticultores y bodegueros. Siguiendo a otras zonas agrícolas pioneras, como Lleida (Achón, 2011), la solución que se adoptó para el reclutamiento de jornaleros en condiciones de legalidad fue la contratación en origen. En 2002, el sindicato Unión de Agricultores y Ganaderos (la Unión, en adelante) puso en marcha un programa de contratación de trabajadores polacos. En 2003 continuó la experiencia, tanto en Polonia a cargo de la Unión, como en Rumania a cargo de la Unió de Pagesos de Lleida, ofreciendo el encadenamiento de campañas agrícolas que ampliaba el periodo de trabajo. Desde 2004, la contratación en

origen se realizó mediante Agricultores Solidarios, fundación conjunta con la Unió de Pagesos de Lleida y de Mallorca. Como comenta un representante sindical:

Nosotros empezamos trabajando con Rumania y con Polonia, el primer año, además hacíamos concatenación de campaña. El primer año vinieron a Lleida, a la fruta de verano y cuando ellos terminaban la fruta de verano se pasaban aquí. Y luego, si había gente, que los querían en cítricos seguían en cítricos [...] (UR-8).

Junto a la contratación en origen, se utilizaron otras fuentes de reclutamiento de mano de obra, como el recurso a inmigrantes residentes en la Comunidad Valenciana o en otras comunidades autónomas, que hacían el circuito de cosechas y, de forma creciente según pasaban los años, a vecinos(as) inmigrantes que se habían establecido en la comarca. A esta creciente diversificación cabría añadir el recurso a jornaleros residentes en sus países de origen a los que se conocía de campañas anteriores, particularmente europeos del Este, ya que disponían de libertad de circulación. Sea con una fórmula de reclutamiento u otra, en este periodo de 2002 a 2008, se fue generalizando la relación contractual en la vendimia, según indican todos los actores. Las bolsas de irregularidad que subsistían eran bastante reducidas, en unos casos, como estrategia de los propietarios para rebajar costos; en otros, como consecuencia de normas administrativas restrictivas.3 Veamos más en detalle estas distintas fórmulas de reclutamiento y organización de los jornaleros y el importante papel que han tenido los sindicatos agrarios tanto en la selección de trabajadores como en las gestiones laborales.

A diferencia de otras zonas agrícolas, como Huelva, durante varios años (Reigada, 2011), en la vendimia no se estableció una selección de sexo; venían hombres y mujeres, ellas normalmente con algún familiar varón. En no pocos casos, familias completas, padres e hijos(as) adolescentes, se incorporaban a trabajar en la vendimia. Además de la selección y tramitación en origen, desde

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Estas situaciones de irregularidad provocada afectaron, en particular, a rumanos y búlgaros dado que su entrada en la UE en 2007 se vio acompañada de una moratoria para la concesión de permisos de trabajo hasta 2009 en el caso español. Posteriormente, a finales de 2011, se volvieron a imponer restricciones al trabajo de los nuevos migrantes de estas dos naciones, no para los ya residentes en España.

la Unión se realizaba la asignación de trabajadores, se gestionaba el alojamiento y todo lo referente a contratos, pagos a Seguridad Social y otros trámites. La contratación en origen limitó, en gran medida, los desplazamientos hacia la zona de jornaleros que circulaban por el territorio español siguiendo las cosechas y que trabajaban y vivían en condiciones muy precarias. Esto contribuyó, como señalan algunos informantes, a mejorar las percepciones sociales de los vecinos de los pueblos ante la presencia de los vendimiadores inmigrantes.

En las campañas de 2005 y 2006 se alcanzó el número máximo de contrataciones en origen, unas mil personas cada año, para luego ir reduciéndose en años posteriores por el aumento de la recolección con máquina, con la consiguiente reducción de mano de obra, y la creciente capacidad de reclutamiento por otras vías. En 2009 se dejó de contratar en origen dado que el paro había generado una bolsa de trabajadores (autóctonos e inmigrantes) dispuestos a ocuparse como jornaleros en la vendimia.

Entre 2002 y 2009, la contratación en origen se completaba con otras formas de reclutamiento. En unos casos, como consecuencia de una primera contratación en origen, el viticultor ya contactaba con antiguos jornaleros (polacos, rumanos y búlgaros), les indicaba las fechas de vendimia y llegaban a un acuerdo sobre el viaje. Luego, en Utiel, la Unión gestionaba los contratos y tramitaciones. Estos vínculos transnacionales entre viticultores y/o trabajadores de confianza se fueron ampliando con los años y se mantiene en la actualidad. Además, para cubrir las necesidades de la vendimia se recurría también a los grupos de jornaleros inmigrantes residentes en la Comunidad Valenciana, mediante diversas vías. Unas más formalizadas, a través de las bolsas de trabajo de los sindicatos agrarios, de convenios con organizaciones sociales y de forma muy minoritaria, de Empresas de Trabajo Temporal (ETT). Otras vías de reclutamiento, más informales, las constituían las redes de compatriotas y conocidos del trabajador de confianza.

Los viticultores miembros de la Asociación Valenciana de Agricultores (AVA), el otro sindicato agrario con presencia en Utiel-Requena, se proveían de jornaleros de la bolsa de trabajo que tenía establecida la organización en Valencia y en la comarca. Esta bolsa se nutría de inmigrantes que se apuntaban, de otros

que habían trabajado anteriormente con agricultores de la zona y de las personas derivadas de programas de Cruz Roja y Cáritas de Valencia, con los que la AVA tiene convenio. En la práctica, esta bolsa de trabajo cubría las necesidades de mano de obra de sus afiliados y ofrecía a los jornaleros entrar en un circuito que hacía posible una concatenación de campañas. La AVA no realizó contratación en origen, aunque sí ofrecía a sus afiliados la regulación y gestión de los contratos de los jornaleros. En este caso, se trataba de contrataciones nominales, derivadas de redes de los propios viticultores y de inmigrantes ya establecidos en Utiel y Requena, como los búlgaros.

Como podemos comprobar, el papel de los dos sindicatos agrarios con implantación en la comarca ha sido central tanto en el reclutamiento como en la tramitación y gestión de los contratos. La labor de los sindicatos puede explicar, hasta cierto punto, la escasa presencia de las ETT en la comarca, a diferencia de otras zonas agrícolas. En efecto, en lugares como Murcia, Almería y Huelva, estas empresas han sido fundamentales en la cobertura de demanda de trabajo jornalero inmigrante. Además del papel de los sindicatos agrícolas, podemos apuntar otras dos razones. Por un lado, el marcado carácter minifundista de Utiel-Requena lo haría menos atractivo y rentable que las grandes extensiones de otras denominaciones de origen. Por otro, cuando algunas ETT intentaron introducirse en la comarca, a mediados de la primera década del siglo XXI, ya estaba en marcha el conjunto de mecanismos de reclutamiento que garantizaba la vendimia.

La tercera etapa en la organización de la vendimia, entre 2009 y la actualidad, está marcada por los diversos impactos de la crisis. Durante estos años se dio un retroceso en la contratación durante la vendimia, según todos los actores. Por otro lado, las actividades de inspección de trabajo constituyen un elemento de disuasión para las prácticas irregulares en la contratación. Los informantes afirman que, en la actualidad, el número de jornaleros necesarios para realizar la vendimia ha disminuido fundamentalmente por la extensión del cultivo en espaldera, un tercio del total que se cosecha con máquina. Con todo, en plena vendimia la necesidad de trabajadores(as) es ingente, entre 500 y 800 personas según los años. Estos jornaleros son inmigrantes residentes tanto en la comarca

como en la Comunidad Valenciana, en España o en otros países. Otro de los cambios que se han producido durante los años de crisis es la diversificación de las vías de reclutamiento de los jornaleros.

[...] en el 2008 ya la cosa empezó a notarse, que había crisis, entonces ya los empresarios tiraban más mano de lo que es la familia con lo cual las contrataciones en origen fueron descendiendo, [...] a partir de 2008 pues la cosa fue descendiendo, en 2009 ya un poquito más, más, más hasta pues la actualidad que ya no traemos a nadie en origen sino que sólo se trabaja con gente en riesgo de exclusión socio-laboral o con necesidades laborales en Comunidad Valenciana ¿vale? Porque al tener delegaciones en diversas autonomías sí que de vez en cuando pues nos trasladábamos gente entre autonomías, pero es que ahora es inviable porque en las propias autonomías, pues en Cataluña hay mano de obra en exceso, en Mallorca también, en Comunidad Valenciana también (UR-15).

Continúan funcionando las bolsas de la Unión y de la AVA y también los convenios de estos sindicatos con entidades sociales de Valencia. Sin embargo, todo parece indicar que la vía más importante de reclutamiento se basa en las redes personales y vecinales de los inmigrantes y los autóctonos residentes en estos pueblos que, con ocasión de la vendimia, activan sus contactos. Estas redes tienen un alcance local, comarcal, en la Comunidad Valenciana, y también transnacional.

### Conclusiones

La globalización de la producción y comercialización del vino ha transformado, de maneras diversas, las zonas vitivinícolas. Los procesos de reestructuración alentados por este fenómeno se inscriben en territorios con una historia y unas características determinadas, lo que marca el espacio de límites y posibilidades de tales procesos. El estudio realizado en la DO Utiel-Requena ilustra la complejidad con que operan la reestructuración productiva y las transformaciones sociales que se producen en un territorio vitivinícola determinado.

La DO Utiel-Requena, zona tradicionalmente productora de vino a granel con un predominio de pequeños agricultores agrupados en cooperativas, ha tenido que enfrentar importantes cambios para vender sus productos en unos mercados cada vez más internacionalizados y demandantes de vinos de calidad. Desde los años ochenta del siglo pasado el paisaje físico y social de la zona se ha transformado. Algunos cambios han tenido que ver con el tipo y la forma de producir la uva con la introducción de nuevas variedades, la plantación en espaldera y la instalación de sistemas de riego. Otros cambios han afectado a la propia estructura productiva, con las dificultades de muchas cooperativas para adaptarse a un entorno altamente competitivo y la instalación en la zona o la revitalización de pequeñas, medianas y grandes bodegas que se han convertido en protagonistas de los procesos de cambio en la producción de vino y su comercialización. Son ellas, junto con algunas cooperativas, las que han apostado por la producción de vinos de calidad, la diversificación de sus productos y la venta en mercados de exportación. Por debajo de ellas, muchas veces en el rol de suministradores, encontramos a pequeños agricultores y cooperativas que encuentran serias dificultades para responder a los requerimientos de la globalización de los mercados.

Los cambios han afectado, además, a la organización social del trabajo. Como en otras zonas rurales, la DO Utiel-Requena ha enfrentado un proceso de pérdida de importancia de la agricultura familiar y de asalarización de la mano de obra. Con el abandono de la agricultura por parte de los trabajadores autóctonos, como en otras zonas, se ha producido una etnificación de los jornaleros agrícolas. Los primeros vendimiadores inmigrantes llegaron a la zona a mediados de los años noventa, muchos de ellos en situación de irregularidad y como parte de migraciones circulares para trabajar en la agricultura en diversas zonas del territorio español. Ante la necesidad de reclutar cada vez más jornaleros y de hacerlo en condiciones de legalidad por la presión de las inspecciones, a principios del nuevo siglo los sindicatos agrícolas adoptaron un papel activo en el reclutamiento. Uno de ellos, la Unión, ha realizado durante años programas de contratación en origen, principalmente con Rumania y Polonia. Con la crisis económica, este tipo de reclutamiento se paralizó y se diversificaron las formas: bolsas de trabajo de los sindicatos agrarios, convenios de éstos con entidades sociales de Valencia, redes personales y vecinales de los inmigrantes y los autóctonos residentes, etc. A la diversidad de estrategias por parte de los agricultores, habría que sumar las que ponen en marcha los propios trabajadores y que, en ocasiones, pasan por la movilidad a escala local, comarcal, nacional e, incluso, transnacional.

A diferencia de los análisis que priman los procesos globalizadores en los mercados del vino, el estudio de la reestructuración agrícola poniendo en el centro el territorio muestra la complejidad de dichos procesos, los desarrollos desiguales que generan y la capacidad de agencia de los diferentes actores que producen, trabajan, viven y se desplazan por dichos territorios.

### Bibliografía

- ACHÓN, Olga (2011). Importando miseria. La alternativa a la provisión de mano de obra agrícola. Madrid: Catarata.
- ALCARAZ Mármol, Gema y Francisco José Medina Albaladejo (2010). "Las bodegas españolas y su adaptación a los cambios del mercado a finales del siglo XX: análisis lingüístico de la publicidad". En *El vino y su publicidad de la economía a la lingüística*, coordinado por María Teresa Ramos Gómez,1-30. Valladolid: Universidad de Valladolid.
- CAMARERO, Luis y Manuel González (2005). "Los procesos recientes de transformación de las áreas rurales españolas: una lectura desde la reestructuración ampliada". Sociologia: Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto XXV: 95-123.
- Díaz, Ricardo (2008). "Potencialidad del turismo del vino en destinos turísticos expansivo". *Pasos. Revista de Turismo y Patrimonio Cultural* 6-2: 199-212.
- ELÍAS, Luis (2008). "Paisaje del viñedo: patrimonio y recurso". Pasos. Revista de Turismo y Patrimonio Cultural 6-2: 137-158.
- GADEA Montesinos, Elena, Carlos de Castro, Andrés Pedreño Cánovas y Natalia Moraes Mena (2015). "Jornaleros inmigrantes en la agricultura murciana: reflexiones sobre crisis, inmigración y empleo agrícola". *Migraciones* 37: 149-169.
- LANGREO Navarro, Alicia (2002). "La externalización del trabajo agrario y las empresas de servicios a la agricultura". *Economía Agraria y Recursos Naturales* 2-1: 45-67.
- MORILLA Critz, José (2001). "Cambios en las preferencias de los consumidores de vino y respuestas de los productores en los dos últimos siglos". En Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española, 1850-1936, coordinado por Juan Carmona, Josep Colomé, Juan Pan-Montojo y James Simpson, 13-38. Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza.

- ORTIZ, Dionisio, Eladio Arnalte, Ana María Moragues y Silvia Doñate (2011). "Las explotaciones agrarias de servicios: la configuración de una vía de gestión de la agricultura". Ponencia presentada al VIII Congreso de Economía Agraria, Madrid, 14-16 de septiembre.
- PAN-MONTOJO, Juan (2009). "Las viticulturas europeas: de la primera a la segunda globalización". *Mundo Agrario* 9: 18-30.
- Pedreño, Andrés (2005). "Sociedades etnofragmentadas". En *La condición inmigrante. Exploraciones e investigaciones desde la Región de Murcia*, coordinado por Andrés Pedreño y Manuel Hernández, 75-106. Murcia: Ediciones de la Universidad de Murcia.
- PEDREÑO, Andrés y Prudencio Riquelme (2007). "La condición inmigrante de los nuevos trabajadores rurales". *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros* 211: 189-238.
- PIORE, M. (1983). "Notas para una teoría de la estratificación del mercado de trabajo". En *El mercado de trabajo. Teorías y aplicaciones*, coordinado por Luis Toharia, 193-221. Madrid: Alianza.
- PIQUERAS Haba, Juan (1997). *La meseta de Requena-Utiel*. Requena: Centro de Estudios Requenenses.
- PIQUERAS Haba, Juan (1981). La vid y el vino en el País Valenciano. Valencia: Alfons el Magnànim.
- PIQUERAS Haba, Juan (2009). Campo Arcís. Cooperativismo y viticultura. Del proceso de colonización a la especialización vitícola, 1752-2009. Requena: Cooperativa San Isidro Labrador de Campo Arcís.
- PIQUERAS Haba, Juan (2011). *La estación de viticultura y enología de Requena. 1911-2011*. Valencia: Publicacions de la Universitat de València.
- REIGADA, Alicia (2011). "Más allá del discurso sobre la 'inmigración ordenada': contratación en origen y feminización del trabajo en los campos de fresas". *Política y Sociedad*, 49-1: 103-122.
- SASSEN, Saskia (2007). Una sociología de la globalización. Buenos Aires: Katz.
- TORRES, Francisco (2011). La inserción de los inmigrantes. Luces y sombras de un proceso. Madrid: Editorial Talasa.
- TORRES, Francisco (2014). "Ruralidad 'glocalizada'. La comarca vitivinícola de Utiel-Requena (Valencia)". Ponencia presentada al XIII Congreso de Antropología en España, Universitat Rovira i Virgili, Tarragona, 2-5 de septiembre.

# Tercer apartado El Nuevo Mundo del vino y sus tendencias

# Capítulo 7

# Las transformaciones en la viticultura en el condado de Napa, California y su impacto en el mercado de trabajo agrícola

Martha Judith Sánchez Gómez

## Introducción

California forma parte de las nuevas zonas vitivinícolas del mundo que compite, con gran éxito, con las regiones tradicionales productoras de vino. La industria del vino en California está enmarcada en el proceso de globalización que, entre otros indicadores, tiene: el paso de una industria local a una global; cambios en las prácticas de cultivo y en la elaboración y comercialización del vino en los países tradicionales; la emergencia de nuevos países productores de vino, y nuevos consumidores en diferentes regiones del mundo.<sup>1</sup>

California se ha posicionado exitosamente en el mercado mundial. La producción vitivinícola está presente en 45 de los 58 condados del estado. El cultivo de la uva² en el estado cuenta con una superficie de 940 177 acres (USDA, 2012) en 11 462 granjas. Tiene gran importancia económica ya que figura entre los primeros diez productos agrícolas del estado.

El condado de Napa, ubicado en la costa norte del estado de California, es el que más prestigio tiene por sus vinos. La industria vitivinícola encabeza el sector agrícola desde hace varias décadas y aporta a la riqueza del condado tanto por sus vinos como por la derrama económica que esta actividad tiene

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Para estos cambios véase en este libro, el capítulo 3 de Medina-Albaladejo y Martínez-Carrión y Thornton (2013).

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> El dato incluye todo tipo de uvas, de mesa, uva pasa y para vino.

### Martha Judith Sánchez Gómez

para otros sectores, como es el caso del turismo "los turistas gastan 265 millones de dólares en restaurantes y otro tipo de establecimientos de comida, 184 millones en vino, 38 millones en casas de degustación y 63 millones en compras al por menor (incluyendo antigüedades y obras de arte)" (McLean, 2013: 7). Dicha actividad generó en el valle de Napa 1.3 billones de dólares de impacto económico y contó con alrededor de 4.7 millones de turistas en 2005 (McLean, 2013 en referencia a los datos de Napa Valley Destination Council 2009-2010 Study y Napa County Visitor Profile Study, 2005-2006). Napa se encuentra en el área vitivinícola de la costa norte de California que comprende los condados de Napa, Sonoma, Mendocino, Lake y parte de los condados de Marin y Solano, cuenta con más de 600 bodegas, casi la mitad de las que tiene el estado (mapa 1).

Para abordar las transformaciones tanto en la actividad agrícola como en el mercado de trabajo estructuramos el capítulo de la siguiente manera. Iniciamos con los antecedentes de la agricultura y del cultivo de la vid en Napa. Para entender la importancia de la vitivinicultura revisamos las características de la agricultura y del cultivo de las uvas en el estado de California y en Napa. En un tercer apartado analizamos las particularidades del mercado de trabajo, señalamos las características de los trabajadores, las condiciones de trabajo y las formas de contratación en la zona. Utilizamos una metodología mixta, con información cualitativa obtenida en diversas entrevistas e información cuantitativa de diferentes fuentes estadísticas y censales.



Mapa 1 Condados productores de uva en el estado de California

Fuente: <a href="mailto:ruente://www.wineweb.com/map\_Ca.cfm">http://www.wineweb.com/map\_Ca.cfm</a>>.

### ANTECEDENTES

El condado de Napa es una de las zonas vitivinícolas con más prestigio en el mundo. La historia de las vides en este condado, al igual que en el estado de California, se inicia con la llegada de los misioneros españoles. En 1769 los padres franciscanos llevaron al norte de México esquejes de uva negra de origen incierto, que más tarde llegó a ser conocido como la uva de California o de la Misión. En el año de 1800 las misiones comenzaron a hacer pequeñas cantidades de aguardiente, un aguardiente de uva que tenía una demanda considerable en los cuarteles (Peninou, 2004).

Entre 1830 y 1840 se establecieron los primeros viñedos comerciales. En el valle de Napa el primer viñedo fue plantado en 1838 por el explorador George Yount. En tanto que, en Sonoma, el condado vecino, el general español Mariano Vallejo plantó también, alrededor de las mismas fechas, el primer viñedo con 70 mil vides y contrató a un vinatero francés para encargarse de la producción (Porter y Bond, 2008). A inicios del siguiente siglo había casi 140 bodegas en operación en este condado.

Sin embargo, en la historia agrícola de Napa, las vides no ocuparon un lugar central. En ese condado tuvieron importancia los ranchos de ganado, el cultivo del trigo y, en 1840, se plantaron las primeras huertas. Los barcos de vapor permitieron el acceso al mercado y el intercambio de productos entre Napa y la ciudad de San Francisco lo que incentivó, a partir de 1850, el incremento de las actividades agrícolas del condado.

Para 1889 Napa era el segundo productor de trigo del estado (Sociedad Histórica del condado de Napa, s/f). En 1928, la cosecha de ciruela representaba más del doble de la de uvas. Las ciruelas fueron introducidas en Napa en 1883 y permanecieron como el principal cultivo hasta mediados del siglo xx y para 1966 la producción de carne de ganado vacuno continuaba siendo el producto agropecuario de mayor valor. En síntesis, hasta mediados del siglo xx la historia agrícola del condado tuvo como principales productos el ganado, las cerezas, ciruelas, nueces, peras, cebada y uvas.

La historia del vino en California, y posteriormente en los condados de Napa y Sonoma, ha tenido etapas de crecimiento y momentos de crisis importantes, tales como la plaga de filoxera<sup>3</sup> que afectó a varias plantaciones y que llevó a la replantación con vides de raíz americana, y la época de la prohibición del alcohol impactó de manera importante en la producción: de los años de 1920 a 1933 y creó la fama de Napa como "la pequeña Italia", por la venta ilegal de vino y las incursiones de la policía a la zona, según datos de la Sociedad Histórica del condado de Napa.

Posterior al periodo de la prohibición, unas cuantas vinaterías producían vinos a granel para enviar al este de Estados Unidos y abastecer el mercado de los inmigrantes italianos. Esas vinaterías estaban empezando su lenta recuperación tras la segunda guerra mundial y del periodo de prohibición de la producción y venta de bebidas alcohólicas en Estados Unidos.

En 1944 siete empresas se unieron para formar la Asociación de Vinateros del Valle de Napa. Actualmente esa asociación cuenta con 525 miembros que buscan producir vinos de la más alta calidad y con un liderazgo para cuidar el entorno.

El auge de Napa arrancó en 1976 cuando se posicionó en el mercado con el reconocimiento a sus vinos en la muestra de París: Chateau Montelena (chardonnay) y Stag's Leap Wine Cellars (cabernet Sauvignon). El prestigio que ganó impulsó la creación de una gran cantidad de bodegas. Para el año 2000, el cambio fue significativo: por un lado, las vides ocuparon la mayor parte de la superficie agrícola, desplazando a los otros cultivos, además de que aumentó el número de bodegas: de 40 en 1960 a 250 para finales de 2000. Los vinos que produce son mundialmente famosos (Nichols, 2006).

La mayoría de las bodegas de vino en Napa fueron emprendidas por familias, situación que comenzó a cambiar después de la década de los setenta, aunque el interés corporativo en la industria del vino comenzó en la década

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> La superficie de Napa Valley disminuyó de 15 807 acres en 1888, a 2 mil acres para 1900 (Napa Valley Vintners).

de los treinta, no llegó a ser una inversión prometedora para las empresas hasta los setenta cuando compañías como Nestlé y Coca Cola compraron bodegas en el Valle de Napa. Durante el año 2000, la compra de Beringer Napa por Fosters Wine Estates American Co. y, en 2004, la adquisición de Robert Mondavi por la compañía Constellation Brands, representó un interés continuo de las corporaciones por la industria de vino en California, pero más importante aún fue el crecimiento en la dominación y control del Valle de Napa por parte de estos corporativos.

El paisaje agrícola de Napa cambió a partir de la década de los ochenta, las vides ocupan el espacio agrícola tanto en acres como en valor de la producción. La construcción de las vinaterías y el paisaje de la vid, junto con los restaurantes, *spas*, hoteles de lujo y diversas actividades que ofrecen las bodegas han convertido a Napa en un lugar privilegiado para la experiencia enoturística.

Napa produce 4% de todo el vino de California y 27% del valor de las ventas del estado. Cuenta con 18 mil hectáreas de viñedos (45 mil acres) y 600 bodegas. De ellas, 391 tienen venta directa en tiendas o a través de membresía (*brick and mortar wineries*) y cuenta con 704 viticultores. El valle de Napa fue la primera AVA<sup>4</sup> reconocida de California (en 1981), y dentro de la denominación hay una subdivisión en 16 AVA<sup>5</sup> más pequeñas, aunque la denominación oficial de valle de Napa aparece en la etiqueta de la botella. A diferencia de la denominación de origen, las AVA no garantizan la calidad del producto, no obstante, son un recurso importante de identidad. Las bodegas atraen una reputación general de mayor estatus de la identidad colectiva, pero resaltan aspectos únicos de las especificidades del lugar refiriéndose a su área subvitícola (Taplin, 2010:10).

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> Una AVA es un área geográfica de cultivo que posee características específicas tales como: clima, terreno y suelo y la distinción cultural e histórica.

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> Subáreas de viticultura americana. Las sub AVA cuentan con atributos específicos tales como la diversidad de *terroir* dentro de la AVA anterior.

# La agricultura y la importancia de la vitivinicultura en California y en Napa

Diversos investigadores han señalado que la gran transformación de la agricultura en California fue la sustitución de cultivos mecanizados tales como el algodón, el betabel, la caña de azúcar, el arroz y la alfalfa, entre otros, por los de alto valor agregado y especializados que empezaron a generar una elevada rentabilidad (Martin, 1989; Martin y Taylor, 1998; Palerm, 1989; Villarejo, 1989). Dicha transformación ha colocado a California como un estado que genera grandes ganancias por sus actividades agrícolas desde la década de los cincuenta, que se deben, principalmente, a su especialización en cultivos de alto valor como son los productos hortícolas y frutícolas, los que si bien ocupan menos de la tercera parte de la tierra cultivable, aportan casi 60% del valor de la producción agrícola; las uvas representan la tercera parte (1.5 billones de dólares en 1990) (Martin, 1989; Porter y Bond, 2008). En 2012, la producción agrícola de California tuvo un valor de 42 627 472 000 dólares<sup>6</sup> de los cuales 30 366 898 000 dólares corresponden al valor de los cultivos y dentro de éstos las uvas aportaron 6 379 887 000 dólares. En otras palabras, las uvas representaron 21% del valor de los cultivos agrícolas.

En el mismo año California producía sus cultivos en un total de 51 637 granjas con una superficie de 7 228 830 acres. Las uvas y viñedos en el estado se cultivaban en 11 462 granjas, con una superficie de 940 177 acres, que representaban 22% de las granjas de California y 13% de la superficie. Cinco años antes había un mayor número de granjas (11 623) y una menor superficie de viñedos 868 329 acres. En otras palabras, el cambio ocurrido en ese periodo es un incremento y concentración de los cultivos: una mayor superficie de uvas en un menor número de granjas.

La agricultura representa casi 10% del empleo en California (Porter y Bond, 2008) y es una de las principales industrias de punta del estado (Santos y Villagomez, 2013). La producción del vino en California representa 90% de

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> USDA (2012). Census of Agriculture. California State and County Data. Cuadro 51. Selected Characteristics of Farms by North American Industry Classification System.

la producción total de vino en Estados Unidos, se hace a gran escala y con diferentes prácticas y necesidades de mano de obra (Mclean, 2013).

Para 2012 Napa contaba con 1 388 granjas con una superficie de 49 992 acres de uvas. Es el tercer condado del estado en número de granjas (el primero es Fresno con 2 101 y el segundo es Sonoma con 1 729); ocupa el cuarto lugar en relación con la superficie de viñedos (Fresno cuenta con 215 465, San Joaquín 106 753 y Tulare 60 25 acres), representa 12% de las granjas de cultivo de uva y viñedos en California y 5.31% de superficie de ese cultivo.

Los viñedos ocupan la mayor parte de las tierras de Napa. De todos los cultivos de frutas y nueces (1 433 granjas con una superficie de 50 374 acres), las uvas se cultivaron en 96.85% de las granjas, y en 99.24% de las tierras del condado de Napa (USDA, 2012). Este dato demuestra el monocultivo en las tierras, en donde años atrás, había un paisaje agrícola con una mayor diversidad de cultivos.

En la década de los cincuenta el valle de Napa tenía algunas tierras dedicadas a las viñas (cuatro mil hectáreas) que compartían el paisaje con los árboles de ciruelas (el cultivo más importante), peras, manzanas, nuez, cereza y durazno. Había campos de forrajes y granos, establos y granjas de pollos. La compañía de Charles Krug era una entre media docena de empresas vinícolas de importancia en Napa (Nichols, 2006).

En 2012 encontramos que la superficie orientada a otros cultivos es menor a 1%: olivos (72 granjas con 250 acres), duraznos (13 granjas con 8 acres), ciruelas y ciruelas pasas (18 granjas con 82 acres), granadas (6 granjas con 3 acres), limones (7 granjas con 4 acres), todo tipo de nueces (33 granjas con 141 acres), y unas pocas granjas de higos, nectarinas, peras y caquis (USDA, 2014).

En Napa las frutas y nueces representan el cultivo más importante de la actividad agrícola con 99.16% del valor total del producto bruto y, como ya ha sido señalado, las uvas es el cultivo principal de ese rubro. En otras palabras, en este condado, las uvas representan casi la totalidad del valor del producto bruto (cuadro 1).

Cuadro 1 Valor del producto bruto. Condado de Napa 2012 y 2013 (dólares)

Actividad agrícola	2012	2013
Cultivos de frutas y nueces	657 064 500	656 612 600
Cultivos de hortalizas	228 700	451 700
Cultivo florales y de viveros	3 074 100	2 061 400
Cultivos de campo	637 800	495 000
Ganado	3 709 500	2 204 800
Aves de corral y otros productos animales	583 500	352 000
Gran total	665 298 100	662 177 500

Fuente: Napa County Department of Agriculture and Weights & Measures. Disponible en: <www.countyofnapa.org>.

La creciente importancia de las vides se refleja en la extensión de la superficie vitícola en producción; casi se ha duplicado de 1980 (22 261 acres) a 2015 (42 998) (cuadro 2).

Cuadro 2 Superficie de viñedo. Condado de Napa

Año	Número de acres de viñedos en producción
1980	22 261
1990	28 847
2000	32 365
2010	43 268
2015	42 998

Fuente: Agricultural Commissioner, Napa County Agricultural Crop Report 1980, 1990, 2000. 2010 y 2015.

Otro rasgo de esta zona es la gran variedad de uvas que se utilizan para la elaboración de vinos tintos y blancos. La innovación para buscar vinos de gran calidad y singularidad es un elemento importante; no existen limitaciones para la experimentación de vinos varietales. No obstante, predominan ciertas

# Martha Judith Sánchez Gómez

variedades. En los cuadros 3 y 4 se aprecian las principales variedades de uva roja, tanto en valor como en acres plantados: predomina cabernet sauvignon, seguido a gran distancia por merlot, pinot noir y zinfandel; de las uvas blancas, chardonnay y sauvignon blanc. Los elevados precios de las uvas en Napa no se comparan con los de otras zonas vitivinícolas en el estado.

Cuadro 3 Variedades de uva roja: acres y precio. 2010-2012

Variedad	Total acres	Toneladas	Precio por tonelada 2010 (en dólares)	Precio por tonelada 2011 (en dólares)	Precio por tonelada 2012 (en dólares)
Barbera	10	47	2 631	4 794	3 903
Cabernet franc	1 173	4 047	5 236	5 194	5 083
Cabernet sauvignon	20 268	71 470	4 453	4 660	5 060
Cargnane	7	17	2 782	2 781	2 868
Charbono	43	136	2 444	1 182	2 910
Gamay/valdiguie	18	109	1 536	1 495	1 403
Grenache	41	218	3 026	3 155	3 325
Malbec	432	2 391	3 529	4 066	4 016
Mataro/mourvedre	6	23	3 355	3 069	2 807
Merlot	5 559	25 327	2 518	2 560	2 649
Petit verdot	782	2 895	4 919	4 786	4 769
Petite sirah	798	3 489	3 056	3 153	3 292
Pinot meunier	74	328	N/A	N/A	1 841
Pinot Noir	2 871	12 089	2 471	2 529	2 469
Primitivo	48	51	2 168	3 250	2 472
Sangioveto/sangiovese	139	585	2 484	2 548	2 629
Syrah (french) shiraz	842	2 989	3 015	3 019	3 031
Tempranillo	30	137	3 419	3 542	3 213
Touriga	17	59	2 700	N/A	3 000
Zinfandel	1 405	5 405	2 766	2 864	3 030
Other reds	68	297	2 226	1 374	1 153
Total	34 631	132 109			

Fuente: Basado en *Agricultural Crop Reoport*. Napa County California, Department of Agricultural and Weight & Measures, 2012.

Cuadro 4 Variedades de uva blanca: acres y precio 2010-2012

Variedad	Total Acres	Toneladas	Precio por tonelada 2010 (en dólares)	Precio por tonelada 2011 (en dólares)	Precio por tonelada 2012 (en dólares)
Albarino	18	64	2 254	2 411	3 158
Chardonnay	6 903	31 933	2 211	2 255	2 354
Chenin blanc	16	96	1 326	1 312	1 524
Gewurtztraminer	15	34	1 218	1 334	1 300
Marsanne	11	55	3 878	3 815	3 480
Muscat blanc/Canelli	81	405	1 926	1 532	1 840
Pinot blanc	11	60	1 663	1 673	1 737
Pinot gris/Grigio	206	997	1 627	1 846	1 896
Rousanne	16	69	7 000	7 061	5 044
Sauvignon blanc	2 843	14 806	1 810	1 831	1 861
Sauvignon musque	108	348	2 074	2 241	1 983
Semillon	175	886	2 724	2 964	2 598
Viognier	112	349	2 544	2 795	2 954
White reisling	114	461	2 343	2 949	2 654
Other whites	43	190	1 959	1 549	1 797
Total	10 672	50 753			

Fuente: Basado en *Agricultural Crop Reoport*. Napa County California, Department of Agricultural and Weight & Measures, 2012.

A diferencia de otras zonas vitivinícolas, como en España, en donde cada denominación de origen señala el tipo de uvas que se puede utilizar,<sup>7</sup> en Napa no hay restricciones y ello permite una mayor innovación, hay una gran variedad que han estado presentes en la producción de los vinos en Napa desde 1980 y que son las que se presentan en el cuadro 5.

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> Por ejemplo, en la denominación de origen Ribera del Duero el vino que se acoge a esa denominación debe tener: en el tinto un mínimo de 75% de la variedad tinta del país y el resto con las variedades cabernet sauvignon, garnacha tinta, malbec, merlot y albillo mayor. El vino rosado se elaborará con, al menos, 50% de variedades tintas autorizadas: tinta del país, cabernet sauvignon, garnacha tinta, malbec y merlot (Consejo Regulador denominación de origen de la Ribera del Duero. Disponible en: <www.riberadelduero.es/es/ bodegas/consejo-regulador-de-la-denominacion-de-origen-ribera-del-duero>).

## Martha Judith Sánchez Gómez

Cuadro 5 Variedades blancas y rojas en Napa: 1980 a 2013

Variedades blancas	Variedades rojas
Albariño	Barbera
Chardonnay	Cabernet franc
Chenin blanc	Cabernet sauvignon
French bolombard	Carignan
Gewurztraminer	Charbono
Marsanne	Napa gamay
Muscat blanc	Grenanche
Pinot blanc	Malbec
Pinot gris	Mataro
Roussanne	Merlot
Sauvignon blanc	Petit syrah
Sauvignon musque	Shiraz
Sauvignon vert	Zinfandel
Semillon	Petit verdot
Viognier	
White riesling	

Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida en Napa County CA, Crops Reports 1980, 1990, 2000, 2010, 2011, 2012 y 2013. Disponible en: <www.countyofnapa.org>.

Las uvas rojas han predominado en los cultivos y precios en la zona. Entre 2012 y 2013 tenemos que han disminuido en toneladas y valor, tendencia contraria a lo que sucede con las uvas blancas (cuadro 6).

En Napa, así como en la agricultura en California, se tiene un creciente proceso de concentración de las tierras y del valor de los productos agrícolas.<sup>8</sup> Una minoría de granjas son las que ocupan las mayores superficies de las tierras (5.33%) y las que obtienen el mayor valor de los productos agrícolas (10.8%). Con respecto al tamaño de las granjas tenemos que del total de las 1 685

<sup>8</sup> Santos y Villagomez (2013) señalan que una de las características en el desarrollo agrícola en California ha sido la presencia de grandes explotaciones y la transformación de la agricultura en proyectos económicos de gran envergadura.

Cuadro 6 Uvas rojas y blancas: producción y toneladas y valor. 2012-2013

Cosecha	Año	Producción en acres	Tonelada por acre	Total de toneladas	Valor en dólares
Uva roja	2012	32 973	4.01	132 108	544 264 500
	2013	33 233	3.66	121 637	533 663 000
Uva blanca	2012	10 234	4.96	50 750	111 971 600
	2013	10 335	5.15	53 210	120 571 900
Total uvas	2012	43 207	4.23	182 859	656 236 100
	2013	43 568	4.01	174 847	656 234 900

Fuente: Department of Agriculture (USDA) National Agricultural Statistics Service. Disponible en: <www.nass.usda.gob/>.

granjas, la mayoría tiene menos de 49 acres (71.92%) y 5.33% tiene más de 500 acres. En cuanto al número de granjas 10.8% lograron un valor de los productos agrícolas por encima de los 500 millones de dólares, 34% supera los 100 millones, y las que tuvieron menos de 10 millones son 25.51%. (USDA, 2012. California State and County Data Table 2. Market Value of Agricultural Products Sold Including Direct Sales: 2012 y 2007).

En cinco años se incrementó en 42% el valor del mercado de los productos agrícolas vendidos, incluyendo las ventas directas: en 2007 era de 376 868 000 dólares y, en 2012, de 536 147 000.

Con los datos de los censos es difícil captar los rasgos principales de la agricultura en California. Desde 1945 McWilliams señalaba los diferentes problemas presentes en la captación de los datos de los Censos Agrícolas. Menciona que el tamaño de las granjas es únicamente un indicador de la agricultura en gran escala en California. En todos los estados de la Unión Americana, incluido California, una sola corporación puede arrendar una docena o más de granjas en diferentes áreas, sin embargo, en el censo aparece cada una como si operase independientemente. Además, señala que las corporaciones de fábricas de conservas frecuentemente tienen contratos para comprar la producción desde antes de la cosecha por lo tanto pueden dictar los métodos de producción, el tipo de cultivo que será sembrado, los tiempos

y formas de cosecha y, en algunos casos, proporciona los trabajadores que realizarán la cosecha. Es obvio que las fábricas están implicadas en las operaciones de las granjas, sin embargo, en el censo no se muestra esa relación. Finalmente, en el censo se registra como granjero al dueño de una granja de tamaño familiar sin tomar en cuenta si el dueño renta sus acres año con año a varias corporaciones o si tiene vendida su producción de antemano; en esos casos el dueño no es un granjero, aunque en el censo aparezca como tal.

La USDA proporciona los siguientes datos en cuanto a la tenencia de las granjas: 87.24% pertenece a un solo propietario, 6.9% es copropietario y 5.8% es inquilino. En cuanto al estatuto jurídico de la operación, para efectos fiscales, la mayoría es familiar o individual (62.25%), 11 17.8% en asociación, 13.88% corporación y 6% otras cooperativas, bienes o fideicomisos.

De los principales encargados de las granjas 37.44% trabajan únicamente en ellas y tienen una edad promedio de 61.5 años. Únicamente 17.32% de los operadores son mujeres, y aún menos, 15.37% de las granjas operadas por las mujeres son de un solo propietario. En cuanto a la etnicidad, tenemos que 7.47% tienen como principal operador a un hispano o latino. De los datos anteriores se deduce que las principales características de las granjas es que son familiares o individuales, de un solo propietario con dedicación parcial a esa actividad, son varones, no latinos o hispanos y en edad avanzada los principales encargados.

En las entrevistas realizadas en la zona de Napa se menciona que alrededor de 70% de las tierras están relacionadas o son de propiedad de las grandes corporaciones. Las más grandes son E&J Gallo, Constellations Brands, Foster's de Australia y Treasury Wine Estates. Aunque también hay familias que tienen grandes extensiones de terrenos y bodegas (Charles Krug, Peter Mondavi) o dueños de grandes extensiones de viñedos tanto dentro como fuera de Napa que no tienen bodega. Un fenómeno también interesante es la existencia de

<sup>&</sup>lt;sup>9</sup> En el censo aparece como full owners.

<sup>&</sup>lt;sup>10</sup> En el censo aparece como part owners.

<sup>11</sup> Hay que tener presente en este dato lo señalado sobre la forma de captar la información censal.

marcas de vinos de dueños que no tienen tierras ni bodegas, tal es el caso de algunos de los mexicanos que han ingresado en el negocio del vino.

En cuanto a la concentración de la producción del vino tenemos que, en Estados Unidos, 85% se realiza en 50 bodegas. El Marin Institute reporta que las siete bodegas más grandes produjeron 82% del vino en Estados Unidos, entre éstas: E&J Gallo vendió, en el país, 67 millones de cajas de vino; Wine Group, 56 millones de cajas; Constellation Brands, 46 millones; Bronco, 20 millones; Foster's, 18 millones y Trinchero, 12 millones. <sup>12</sup> En el otro extremo, 55% de las bodegas produjeron menos de 10 mil galones de vino en 2004, y colectivamente menos de 1% del vino en Estados Unidos.

Haciendo una aproximación de la producción de galones de vino<sup>13</sup> de 442 bodegas de Napa en 2014, 347 (78.5%) produce menos de 100 mil galones y, en el otro extremo, 16 bodegas (3.6%) producen más de un millón de galones. Del total de los 96 000 116 mil producidos anualmente, 89.34%, lo produce 3.6% de las bodegas y únicamente el 10.65% pertenece a 78.5% de las bodegas. Las principales bodegas son: Barrel Ten Quarter Circle, The Ranch Winery, Beringer Vineyards, Napa Wine Company, Sutter Home Winery, Robert Mondavi Winery, Charles Krug Winery, Louis Martini Winery, Domaine Chandon, Beaulie Vineyards, Sterling Vineyards, Cardinale Winery, Hall Winery, Franciscan Winery, Round Hill Cellars y Hess Collection Winery.

Los vinos en Napa le apuestan a la calidad y a la búsqueda de singularidad. No obstante, es un mercado segmentado en función del precio y se dirige a un espectro amplio de consumidores: vinos baratos, como los de Gallo que tienen una elevada producción y requiere una baja inversión; y vinos selectos, que son los varietales con un precio más elevado y en donde se busca individualizar al consumidor, primando la exclusividad y originalidad del producto (Bardaji, 1993).

<sup>&</sup>lt;sup>12</sup> Datos de: Rural Migration News, enero 2010, vol. 16 núm. 1.

<sup>&</sup>lt;sup>13</sup> Elaboración propia con base en información obtenida de American Winery Guide <a href="http://www.americanwineryguide.com">http://www.americanwineryguide.com</a>; Atlas Peak Apellation <a href="http://www.atlaspeakappellation.com">http://www.atlaspeakappellation.com</a>; Beau Wine Tours <a href="http://www.beauwinetours.com">http://www.beauwinetours.com</a>; Candlelight <a href="http://www.anapawineproject.com">http://www.anapawineproject.com</a>; Wine-Searcher Free <a href="http://www.wine-searcher.com">http://www.wine-searcher.com</a>; Winery & Vineyard Suppliers <a href="http://www.winerysuppliers.com">http://www.winerysuppliers.com</a>.

Finalmente, señalaremos que una característica central de la producción es el recurso fundamental de la mano de obra. Los cultivos de frutas y vegetales son intensivos en mano de obra, pues representan de 20% a 40% de los costos de la producción. Una granja promedio de vegetales en California gasta, en salarios, anualmente alrededor de 400 mil dólares, en comparación con una granja en el resto de los Estados Unidos que paga en salarios únicamente 69 mil dólares (Martin, 1989). Los estados que se han caracterizado por la producción de granos como Iowa, Nebraska, Kansas y Minnesota sólo destinan a la contratación de trabajo agrícola 5% o menos de sus gastos de producción, en el otro extremo, California, Florida y Washington aplican a ese rubro algo más de 20% (NAWS, 2013).

Para 2012, los agricultores en California reportaron que pagaron 5.9 mil millones de dólares para los trabajadores que contrataron directamente y 3.3 mil millones por contratos laborales, esto es, trabajadores llevados a las granjas por entidades no agrícolas tales como los contratistas. Ello representó 16.6% de los gastos totales de las granjas por contratos directos y 9.5% por contratos laborales. En el caso de Napa las cifras son las siguientes: 129 633 000 dólares por trabajadores contratados directamente y 92 553 000 dólares por contratos laborales. En los últimos cinco años, esas cantidades han aumentado. Para 2012, el pago en contratos directos representó 25.81% de los gastos de las granjas en Napa y el pago por contratos laborales 18.42% (USDA, 2012). Los gastos tan importantes en mano de obra se deben no sólo al aumento en las extensiones de la vid sino, principalmente, a las crecientes actividades que se incorporan en el campo para obtener un producto de gran calidad, que tiene un elevado valor en el mercado.

En Napa, 916 granjas contrataron directamente a sus 9 857 trabajadores en 2012. De éstas, 43.23% tuvo de 1 a 2 trabajadores, 29.69% de 3 a 9 y 27.07% más de diez trabajadores. El 37.86% de sus trabajadores laboraron 150 días o más y 62.13% menos de 150 días. De esos trabajadores 27% es migrante (USDA, 2012).

En síntesis, las granjas en Napa tienen un porcentaje elevado de sus gastos, es 44.23%, tanto por contratos directos como por contratos laborales; no

obstante, el empleo que se ofrece es temporal y de poca duración, 62% de los trabajadores laboró menos de 150 días al año y un poco más de la cuarta parte de ellos es migrante<sup>14</sup> (USDA, 2012).

Las características de la agroindustria vitivinícola aquí mencionada conforma un determinado mercado de trabajo sobre el que hablaremos a continuación.

El mercado de trabajo en California y en Napa: trabajadores, condiciones de trabajo y formas de contratación

En este apartado se abordarán las características de los trabajadores y las condiciones de trabajo y contratación en la agricultura en el estado de California y en el condado de Napa. Con los datos, tanto cuantitativos como cualitativos, obtenidos en la zona se apoya el planteamiento realizado por Mines (2013) acerca de un cambio importante en el modelo tradicional de funcionamiento del mercado de trabajadores en el agro, que se caracterizaba por una condición caótica, con sobreoferta de jornaleros, la entrada constante de nuevos y por la presencia de mayordomos que, utilizando sus redes, recurrían crecientemente a mexicanos en condiciones de mayor vulnerabilidad, de zonas más remotas del país, con menor experiencia migratoria y laboral en Estados Unidos y hablantes de lenguas indígenas, para mantener una fuerza laboral sumisa y barata. Este modelo está cambiando en la actualidad.

Este apartado contiene información de diferentes fuentes. Para el estado de California en el National Agricultural Workers Study<sup>15</sup> 2013, los datos de Napa son de una encuesta realizada en 1998-1999<sup>16</sup> y de diversas entrevistas con trabajadores agrícolas y actores clave de la zona en diferentes periodos: 1998-1999, 2001 y de 2013 a 2016.

<sup>&</sup>lt;sup>14</sup>En el siguiente apartado señalaremos las características y origen de los trabajadores.

<sup>&</sup>lt;sup>15</sup> Esta es una encuesta del Departamento del Trabajo de Estados Unidos realizada en todo el país, con el fin de obtener información de los trabajadores en la agricultura (excluye a los que tienen visas H2 y desempleados agrícolas). Se basa en una muestra de 1989 a 2012. De esa encuesta utilizamos los datos para California ya que no están desagregados a nivel del condado.

<sup>&</sup>lt;sup>16</sup> En ese periodo se aplicó un total de 235 encuestas a trabajadores de la agricultura, en diferentes periodos del año y en distintas ciudades y lugares en el condado de Napa, con el objetivo de captar la mayor variabilidad de situaciones. No se puede hablar de representatividad ya que no se tiene el universo total de los trabajadores, pero sí proporciona una imagen bastante apegada a la realidad.

# Características de los trabajadores

El trabajo agrícola en California sigue siendo realizado, principalmente, por los mexicanos; en 2013 representaban 92% de los trabajadores. La mayoría de los que realizan labores agrícolas se encuentran en los campos (85.73%),<sup>17</sup> 11.96% en viveros y únicamente 2.20% en el empaque.

El trabajo agrícola es realizado principalmente por varones (82.14%) y en menor medida participan las mujeres (17.86%). Esta distribución es variable dependiendo del cultivo y de las tareas que se realizan. En el caso de Napa, quienes ingresaban a las labores del campo en la década de los ochenta, eran familias; posteriormente, se fue convirtiendo en un trabajo en donde predominaban los varones y las mujeres transitaron hacia otras actividades en el sector de servicios, el cual fue creciendo en la zona: hoteles y restaurantes, en servicios personales en el cuidado de ancianos y niños y en la limpieza de casas habitación y otros establecimientos. En la encuesta levantada en Napa en 1998, 90.3% de los trabajadores en el campo eran varones y únicamente 9.7% mujeres. Esta situación está cambiando en la actualidad debido a la escasez de trabajadores, las mujeres ingresan nuevamente al campo, principalmente en las temporadas pico de empleo como en la pizca. En otras palabras, las mujeres han sido y siguen siendo una fuerza de trabajo que complementa las necesidades extraordinarias de mano de obra. En términos de Marx, constituyen parte del ejército industrial de reserva; no son las que trabajan de manera estable en el campo sino las que ingresan de acuerdo con las fluctuantes necesidades de mano de obra.

Los estados de origen de los trabajadores mexicanos también han variado a lo largo de los años. De acuerdo con la NAWS, provienen de 30 estados de la república mexicana, 69.49% de los estados tradicionales de migración: 15.96% de Guanajuato, 12.96% de Jalisco, 26.11% de Michoacán, 10.97% de Oaxaca, y 3.48% de Zacatecas. Comparando estos datos con la información obtenida en Napa en 1998 tenemos que ha disminuido la importancia de los estados mencionados,

<sup>&</sup>lt;sup>17</sup> La información que sigue proviene del NAWS (2013). Se trabajó con los datos para el estado de California considerando únicamente la información para los mexicanos.

favoreciendo la entrada de nuevos. Anteriormente eran veinte y 87.30% provenía de los estados antes mencionados, ahora vienen de 30 estados y casi 70% provenía de los estados tradicionales.

Podemos señalar que las tendencias de cambio son: una mayor presencia de trabajadores que provienen de casi todos los estados de la república mexicana y pérdida de presencia de los trabajadores de los estados tradicionales de migración.

La mayoría de los trabajadores están casados o viven en unión libre (65.84%); de ellos 77.27% llegó a Estados Unidos entre la década de los setenta y finales de los noventa, bajando el porcentaje en la siguiente década y disminuyendo de forma importante en la década de 2010 (que en realidad sólo está captando dos años) (cuadro 7).

Cuadro 7 Año de llegada por primera vez a Estados Unidos

Año en que llegó por primera vez a Estados Unidos	Frecuencia	Porcentaje
1903-1949	63	0.35
1950-1959	284	1.57
1960-1969	842	4.65
1970-1979	3 552	19.61
1980-1989	5 177	28.58
1990-1999	5 269	29.08
2000-2009	2 896	15.99
2010-2012	33	0.18
Total	18 116	100

Fuente: Elaboración propia con datos de la NAWS 2013.

El 76.80% de los trabajadores señaló que laboraron por primera vez en el campo en Estados Unidos entre las décadas de los setenta hasta finales de los noventa. Ingresaron en la etapa productiva de su vida: 62.67% de 20 a 39 años. La edad de ingreso a Estados Unidos coincide con la de su primer trabajo agrícola en ese país: 56% lo inició entre los 14 a los 21 años, siguiéndole 42% de 22 a más de 25 años. Esto es, llegaron jóvenes y a trabajar en el campo.

## Martha Judith Sánchez Gómez

La mayoría tiene una baja escolaridad, principalmente primaria (62.85%) y 20% secundaria; 96% obtuvo esa escolaridad en su país de origen; llegan a Estados Unidos para trabajar, ya que únicamente 3.91% señala que, en los últimos 12 meses, asistió a alguna escuela en ese país.

Hay un incremento en la escolaridad de los trabajadores que llegan en las últimas décadas: para los que tienen 12 años de escolaridad se pasó de 9% en los años fiscales de 1989 a 1991 a 17% de 2013-2014, y de 8 a 11 años de escolaridad de 20% a 25% para los mismos periodos (cuadro 8). El promedio de aumento de la escolaridad a lo largo de todos los años es de seis a siete años.

Cuadro 8 Grado de escolaridad más alto completado

Grado más alto completado	Años fiscales 1989-1991 %	Años fiscales 1998-2000 %	Años fiscales 2007-2009 %	Años fiscales 2010-2012 %	Años fiscales 2013-2014 %
Ningún grado	7	5	7	6	3
1 a 3	19	17	15	14	14
4 a 7	41	46	45	37	36
8-11	20	25	23	25	25
12	9	6	8	13	17
13 o más	4	1	2	5	5

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de cuadro 13 NAWS- California- Características demográficas en cinco periodos de tiempo.

Además de la baja escolaridad, otro elemento que señala la vulnerabilidad de estos trabajadores es su desconocimiento del idioma: 51.71% señala que no habla nada de inglés, 37.49% un poco, 7.63% más o menos y únicamente 3.17% lo habla bien; 62.27% señala que no lee nada en inglés y únicamente 2.75% comenta que lee bien.

Dada las características del trabajo en la agricultura, en donde no tienen días y horarios fijos de trabajo, muy pocos asisten a clases de inglés (16.63%) y menos aún a clases de ciudadanía (3.89%) o de entrenamiento para el trabajo (1.56%).

En el año fiscal de 2013-2014, 91% de los trabajadores son nacidos fuera de Estados Unidos. Ese porcentaje ha sido variable¹8 pero ha tendido a una ligera baja de 93% en 1989-1991 a 91% 2013-2014 (cuadro 9). Los mexicanos siguen siendo la mano de obra fundamental, con una variación en su presencia de 85% en el primer periodo, a 89% en el último. Aunque también hay que aclarar que es probable que, de los nacidos en Estados Unidos, cifra que se incrementó de 7% a 9%, muchos de ellos sean de padres de origen mexicano. Esto se menciona ya que en la encuesta levantada en Napa en 1988-1989, 98% de los trabajadores era mexicano y 2% de los que nacieron en Estados Unidos eran hijos de padres mexicanos. Este dato también se confirma con la información de la NAWS que señala que la casi totalidad de los trabajadores se definen como mexicanos (96.25%), y únicamente 3.16% como mexicano-americano.

Cuadro 9 Lugar de nacimiento de los trabajadores agrícolas en California en diferentes periodos

Lugar de nacimiento	Años fiscales 1989-1991 %	Años fiscales 1998-2000 %	Años fiscales 2007-2009 %	Años fiscales 2010-2012 %	Años fiscales 2013-2014 %
Nacido en Estados Unidos	7	3	2	4	9
Nacido fuera de Estados Unidos	93	97	98	96	91
Lugar de nacimiento: Estados Unidos: Puerto Rico	7	3	2	4	9
Lugar de nacimiento: México	85	94	96	89	89
Lugar de nacimiento: América Central	1	s/d	2	6	1
Lugar de nacimiento: otro	7	2	s/d	s/d	<1

Fuente: Información cuadro 13 NAWS-California-Características demográficas en cinco periodos de tiempo.

 $<sup>^{18}</sup>$  La NAWS proporciona información comparativa para cinco periodos fiscales: 1989-1991, 1998-2000, 2007-2009, 2010-2012, 2013-2014.

El otro elemento que se empieza a vislumbrar en la agricultura es la presencia de nuevos contingentes nacionales y étnicos, fenómeno que ha sido denominado en la literatura como reemplazo étnico. Zabin *et al.* (1993) lo definen como el desplazamiento sucesivo de trabajadores migrantes de diversos orígenes nacionales promovido por los agricultores y ligados a las políticas migratorias y laborales. Si bien la agricultura californiana ha reemplazado sucesivamente a trabajadores chinos, japoneses, filipinos y mexicanos (Araki, 2003; Mines, 2013; Sánchez, 2007; Zabin *et al.*, 1993) es probable que ahora nos estemos enfrentando a un nuevo ciclo de reemplazo étnico: indígenas mexicanos y centroamericanos que ingresan en las actividades agrícolas de California.

Hay un incipiente ingreso de trabajadores centroamericanos en la agricultura californiana y un incremento de mexicanos hablantes de lenguas indígenas.<sup>19</sup> Con respecto al primer punto, en el trabajo de campo realizado en el condado de Napa hemos encontrado que la presencia de centroamericanos es reciente: sólo en los últimos cinco años.

Anteriormente eran únicamente mexicanos los que trabajaban en ese lugar. La llegada de centroamericanos responde no sólo a las condiciones económicas y de inseguridad presentes en su país, sino también a las políticas migratorias de Estados Unidos. Veamos la trayectoria de un salvadoreño que trabaja actualmente en el condado de Napa para entender los elementos que están influyendo en su arribo.

El entrevistado llegó a Estados Unidos con la ayuda de un medio hermano. En El Salvador trabajaba en la pizca de café por temporadas y rentaba tierras para cultivar. Emprendió el viaje a Estados Unidos debido a lo exiguo de sus ingresos y por contar con la ayuda familiar. Las redes familiares y de paisanazgo le han servido no sólo para iniciar el viaje sino para conseguir vivienda y trabajo y arreglar su situación migratoria.

En 1999, el viaje a Estados Unidos no era ni tan peligroso ni tan caro como es en la actualidad pues en esa época gastó 5 mil dólares,<sup>20</sup> y como salvadoreño podía acceder a solicitar asilo. Cuando ingresó a Estados Unidos

<sup>&</sup>lt;sup>19</sup> Se requieren estudios más puntuales para conocer esas tendencias en la actualidad.

<sup>&</sup>lt;sup>20</sup> Actualmente el viaje cuesta entre 10 mil y 12 mil dólares y conlleva un elevado riesgo.

contrató a un abogado para que le tramitara el asilo y un permiso de trabajo. Cuando se implementaron las visas de Estatus de Protección Temporal (TPS)<sup>21</sup> su abogado le sugirió solicitarla. Finalmente arregló sus papeles en 2003 según lo establecido en la Ley Nacara.<sup>22</sup>

Cuando llegó a Fresno, en California, trabajó en el campo, en la cosecha del melón, y ganaba 4.25 dólares la hora; lo consiguió mediante un contratista. En 2015 se pagaba a 9 dólares la hora. El entrevistado tenía que abonar por el *raite*<sup>23</sup> (de 7 a 8 dólares), no había beneficios y era un trabajo temporal.

En varios condados del estado de California, la diversidad de cultivos intensivos en mano de obra a lo largo de varios meses al año y la desestacionalización de algunos de esos cultivos ha permitido el asentamiento de trabajadores en la zona. Es el caso del condado de Fresno, zona en donde se ha asentado el migrante salvadoreño, en el poblado de Mendota. En ese condado el trabajo se extiende a lo largo de varios meses al año: inicia en junio y acaba en octubre con la cosecha del melón, posteriormente, de octubre a diciembre, se realiza la poda de uva, de almendra y el corte de brócoli. A finales de enero se inicia la otra temporada de brócoli hasta marzo, de marzo a abril las limpias del algodón e inicia también el tomate. Desde que el migrante salvadoreño entrevistado llegó a Estados Unidos hasta 2015, estuvo trabajando en los cultivos mencionados.

Posteriormente se enteró del trabajo en Napa –por un paisano que era amigo de un supervisor en una granja– y dadas las mejores condiciones de pago y la posibilidad de conseguir alojamiento a bajo costo se cambió a dicho condado. Desde 2015 le pagan a 11.25 la hora y no tiene que abonar por el

<sup>&</sup>lt;sup>21</sup> El secretario del Departamento de Seguridad Nacional (DHS, por sus siglas en inglés) puede designar a un país extranjero al Estatus de Protección Temporal (TPS) debido a sus condiciones de inseguridad y que impiden a sus ciudadanos a regresar de manera segura. El Salvador fue beneficiado por TPS el 9 de marzo de 2001.

<sup>&</sup>lt;sup>22</sup> La ley Nacara, Ley de Ajuste Nicaragüense y de Alivio Centroamericano, fue aprobada en el Congreso de Estados Unidos en 1997 y considera varios beneficios migratorios y perdones de deportación para diversas nacionalidades, entre ellos para los salvadoreños, con distintas condiciones y privilegios para cada nacionalidad. Esta ley les permite ajustar su estatus a ciudadanos permanentes legales.

<sup>&</sup>lt;sup>23</sup> Los trabajadores utilizan ese término para el pago por el transporte para desplazarse al lugar de trabajo. Ese pago puede ser realizado para algún conocido, pariente o el mayordomo o contratista con el que se trabaja.

*raite* para ir al trabajo. La vivienda y comida también son económicas, ya que se aloja en uno de los centros de trabajadores agrícolas.<sup>24</sup> Tanto en Mendota como en Napa su acceso al empleo ha sido mediante un intermediario: un contratista<sup>25</sup> y señala que la mayoría son mexicanos y ofrecen sueldos y condiciones de trabajo variables.

Su familia sigue viviendo en Fresno, la esposa y cinco hijos, ya que considera que no podrían estar todos en Napa puesto que en Fresno la vida es más económica; paga una mensualidad de mil 300 dólares por una casa que está comprando, y en Napa lo menos que cuesta una vivienda son 2 mil dólares; además de que su esposa e hijo tienen trabajo en Fresno, ella en el empaque de durazno y el joven en un supermercado.

En cuanto a la llegada de personas de otras nacionalidades señala que en Mendota hay muchos salvadoreños y todos trabajan en el campo; ingresaron poco a poco desde la década de los ochenta. Además de salvadoreños también han ido llegando hondureños y unos pocos guatemaltecos. Para 2016 considera que hay casi tantos mexicanos como salvadoreños y hondureños.<sup>26</sup>

Con respecto a la creciente presencia de población mexicana hablante de lengua indígena en los campos agrícolas, tenemos la siguiente información. La NAWS señala que 10% de los trabajadores pertenece a un grupo indígena, tomando el indicador de la lengua hablada. Mines *et al.*, (2010) con los datos de la misma encuesta buscan una mejor aproximación a la cuantificación de la población indígena utilizando el término "mexicanos del sur". Con ese criterio incluyen a los trabajadores que provienen de Guerrero, Oaxaca y Chiapas, estados que cuentan con un alto porcentaje de población indígena. Los autores

<sup>&</sup>lt;sup>24</sup> Existen tres centros para alojamiento de trabajadores del campo en el condado de Napa. Este salvadoreño fue entrevistado en el centro de *farmworkers* de Mondavi, que funcionó como alojamiento durante el programa bracero. Esos centros dependen actualmente del California Human Development Corporation y también reciben fondos de algunos granjeros. Sus instalaciones son adecuadas y a buen precio, aunque su capacidad es insuficiente para las temporada pico de empleo.

<sup>&</sup>lt;sup>25</sup> Tanto en Fresno como en Napa las redes familiares y de conocidos le sirvieron para ponerlo en contacto con los respectivos contratistas.

<sup>&</sup>lt;sup>26</sup> Es notable la diferencia de información que proporciona este trabajador con los datos de la NAWS. Un elemento de esa diferencia puede residir en que la encuesta mencionada comprende información hasta 2012, la entrevista se realizó en 2016.

muestran el enorme cambio que se ha dado en las décadas recientes: la proporción de trabajadores agrícolas que llegan de esos estados creció cuatro veces en menos de dos décadas, de 7% en el periodo 1991-1993, a 16% indígenas y a 29% de los estados del sur en 2006-2008. Señalan, asimismo, otras características de esta población que refleja la creciente vulnerabilidad de estos nuevos contingentes: son de los más jóvenes, los que han inmigrado más recientemente, los menos establecidos y los que reciben salarios más bajos (el ingreso promedio de una familia de trabajadores agrícolas era de 22 500 dólares, para la población indígena fue de 13 750 dólares en el periodo 2006-2008).

Las condiciones de desventaja de estos trabajadores también se vislumbran en los siguientes datos: 13% de los indígenas es propietario de su vivienda (en contraparte con 29% que no lo es); 61% tiene autos o camionetas (contra 77%); cuentan con 6.5 años de promedio de educación para las personas de entre 18 y 25 años de edad (contra 7.3%), y 64% tenía a su cónyuge viviendo en México (contra 51%) (Mines *et al.*, 2010).

Además del reemplazo étnico y de origen nacional que permite el recambio en condiciones de mayor vulnerabilidad, otra de las características importantes del mercado de trabajo en Napa, y en California en general, es el creciente asentamiento de los trabajadores en zonas aledañas a las agrícolas. Palerm (1989), como otros autores, señalan que los cultivos de alto valor añadido no sólo demandan una creciente cantidad de los trabajadores, sino que también "crean la oportunidad de participar en un mercado de trabajo relativamente estable" (Santos y Villagomez, 2013: 37). Veamos cómo ha ido cambiando esa situación en el caso de Napa.

Como hemos mencionado, eran únicamente mexicanos quienes, en la década de los ochenta, trabajaban en la zona. Para finales de los años noventa, 61.6% estaban asentados,<sup>27</sup> 29.8% iba y venía de sus lugares de origen, de 3 a 9 meses al año, para la temporada de mayor demanda y 8.5% transitaba entre diferentes zonas agrícolas en Estados Unidos. Actualmente, el segundo y tercer tipo, pero principalmente los que van y vienen a México han disminuido su presencia, por lo que hay una creciente necesidad de trabajadores.

<sup>&</sup>lt;sup>27</sup> Datos de la encuesta levantada en Napa 1998-1999.

Entre aquellos que van siguiendo cosechas Mines *et al.* (2010) señalan que son los trabajadores agrícolas indígenas los que aún practican la migración temporal dentro de Estados Unidos.

Esa situación ha variado según los datos de la NAWS (2013). Ha aumentado el número de migrantes asentados que trabaja en la agricultura de 57% a 86% en toda California (de 1989-1991 a 2013-2014), ha disminuido la migración circular (*shuttle migration*) de 30% a 9%, han disminuido los migrantes que siguen las cosechas de 9% a 4%, y de los que recién están llegando que nacieron en otros países, de 5% a 1 por ciento (cuadro 10).

Cuadro 10
Trabajadores agrícolas migrantes o asentados: 1989-1991, 1998-2000, 2007-2009, 2010-2012. 2013-2014

Migrantes o asentados	Años fiscales 1989-1991 %	Años fiscales 1998-2000 %	Años fiscales 2007-2009 %	Años fiscales 2010-2012 %	Años fiscales 2013-2014 %
Tipo migración: asentados	57	46	69	84	86
Tipo migración: de ida y vuelta	30	22	10	8	9
Tipo de migración: seguir la cosecha	9	4	4	6	4
Tipo de migración: recién llegados nacidos fuera EU	5	28	17	2	1

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de cuadro 13 NAWS- California- Características demográficas en cinco periodos de tiempo.

# Mercado de trabajo y formas de contratación

El asentamiento de los trabajadores agrícolas en Napa se explica no sólo por el incremento en la superficie de la vid, sino también por la desestacionalización de las actividades en el campo. Además de la pizca y la poda (que se realizaban anteriormente) se han introducido nuevas actividades a lo largo del año tales como la poda en verde, deshoje, raleo, tratamientos, manejo del riego, precisión en la fecha de cosecha, etc., para lograr un producto de mejor calidad.

En el cuadro 11 podemos constatar lo anterior. Hay un incremento en el porcentaje de los trabajadores en las actividades de precosecha y poscosecha y en los trabajos semi especializados.

Cuadro 11 Actividad desempeñada en el trabajo actual

Actividad principal en el trabajo agrícola actual	Años fiscales 1989-1991 %	Años fiscales 1998-2000 %	Años fiscales 2007-2009 %	Años fiscales 2010-2012 %	Años fiscales 2013-2014 %
Precosecha	10	23	22	39	22
Cosecha	47	30	35	20	27
Poscosecha	9	6	12	11	14
Semi especializada (operadores de equipo)	29	31	29	30	37
Supervisor	1	s/d	<1	0	s/d
Otro	3	10	2	0	0

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de cuadro 14 NAWS- California-Características del empleo en cinco periodos.

La búsqueda de los criterios de calidad para obtener una uva premium crea un mercado de trabajo segmentado con condiciones diferentes para los trabajadores en el campo. Se requieren unos pocos trabajadores con el siguiente perfil y condiciones: asentados, con estabilidad laboral, semi especializados, con un conocimiento amplio de las actividades en el campo, polivalentes e involucrados en las tareas a desempeñar. Por otro lado, se necesita un mayor número de trabajadores que estén disponibles para las temporadas de mayor demanda, principalmente la pizca y, en menor medida, la poda y otras actividades.

Algunos de los migrantes que se han establecido en Napa han logrado tener buenas condiciones de trabajo, con estabilidad y beneficios tales como seguro médico, vacaciones, etcétera, y mejores sueldos que en otras zonas agrícolas, incluso en la misma zona. Sin embargo, también algunos de ellos han perdido sus empleos debido a que los granjeros han recurrido a solucionar la necesidad de trabajadores mediante la intermediación; hay una amplia oferta de intermediarios que ofrecen mano de obra a un menor costo.

Tal y como señalan Bocco *et al.* (2015) para el caso de la industria vitivinícola argentina, las bodegas en Napa para hacer frente a los nuevos modos de organización productiva y empresarial y competir en un mercado global, han recurrido a la flexibilidad interna, que consiste en formar a su personal con flexibilidad y polivalencia y a la flexibilidad externa recurriendo a la subcontratación; lo que ha provocado un aumento de la tercerización y de las empresas de servicios, lo que produce cambios en la estructura de las relaciones de trabajo (Bocco *et al.*, 2015).

Anteriormente, los rancheros se encargaban, a través de sus mayordomos, del reclutamiento de trabajadores, de la organización y pago del trabajo. La presencia de contratistas permitió que los granjeros se liberaran de esas tareas, mediante la intermediación laboral dejan de ocuparse de conseguir trabajadores, del traslado y del pago, pero principalmente se liberan de la responsabilidad de verificar el tipo de documentación presentada para trabajar. Ahora tienen supervisores para las labores del campo y la contratación de los trabajadores se realiza a través de la intermediación laboral. Estos Farm Labor Contractors, <sup>28</sup> les proporcionan una mano de obra más vulnerable y económica que la que tenían anteriormente.

Si bien los sueldos son superiores en Napa, los trabajadores que se desplazan diario o semanalmente para llegar a laborar, ganan menos que los que están asentados en ese lugar y que los que son contratados directamente por las bodegas o por los granjeros. Generalmente, los que llegan a trabajar y que no residen en la zona, acceden al empleo mediante los contratistas. Sus condiciones de trabajo, de traslado y los costos que ello implica son considerables. Algunos contratistas desplazan diariamente a trabajadores de zonas más al sur de Napa, por ejemplo, del condado de Fresno, llegando a hacer de cuatro a cinco horas de camino. Otra opción a la que recurren es a hospedar a los trabajadores en moteles o casas que rentan los contratistas en Napa en los periodos pico de empleo. El alojamiento, en general, se da en condiciones de hacinamiento y todo ello implica un costo que el trabajador tendrá que abonar de su sueldo; o el pago del *raite* diario desde Fresno, o el pago de alojamiento en Napa y del *raite* al lugar de trabajo. Además, el pago por hora que ofrecen los intermediarios es menor que el de algunas empresas de servicios o granjeros en Napa.

<sup>&</sup>lt;sup>28</sup> Richard Mines señala la necesidad de estudiar más puntualmente la organización de los procesos de trabajo para entender claramente las características de los FLS (comunicación personal).

Los contratistas locales, y principalmente los externos, tienen diferentes condiciones de trabajo y sueldos para sus trabajadores: pagos por hora menores a los de la zona, aunque mayores que los de zonas agrícolas vecinas; cobro por *raites*, alojamiento y en ocasiones hasta por alimentos. En la NAWS se señala que en los años fiscales de 1989 a 1991, 60% de los trabajadores reportaron no haber pagado por el transporte para ir al trabajo (ni *raite*, ni gasolina), para 2013-2014 únicamente 20% está en esa situación. De los que pagan transportación, se ha incrementado de 40% de 1989 a 1991, a 80% en el periodo 2013-2014.

El resultado de lo anterior es una segmentación en el mercado de trabajo; un pequeño grupo de trabajadores agrícolas asentados con buenas condiciones y mayores sueldos, y un contingente importante que se ocupa mediante contratistas, con menores sueldos, sin beneficios y sujetos a una elevada temporalidad en el empleo.<sup>29</sup>

La mano de obra en Napa también se obtiene, actualmente, a través de las empresas de servicios agrícolas. Estas empresas, a diferencia de los Farm Labor Contractors, ofrecen servicios a los viñedos tales como tratamientos, maquinaria, etcétera, y su orientación principal no es la de proporcionar mano de obra, no obstante, ante la escasez de la misma en los últimos años, estas empresas están ofreciendo también trabajadores. En general, proporcionan salarios altos y buenas condiciones de trabajo; están pagando de 12 a 14 dólares la hora. Sus trabajadores aseguran los estándares de calidad que se requieren en el cultivo y los que desempeñan las diversas actividades que se han incorporado en el ciclo agrícola para obtener uvas premium. Los trabajadores que ofrecen estas empresas complementan o sustituyen a esa minoría que son contratados directamente por los granjeros y bodegueros y que tienen buenas condiciones de trabajo.

Con respecto a la forma de contratación, la NAWS señala que ha disminuido la contratación directa (de 73% a 66%) y, por lo tanto, ha aumentado la contratación mediante un intermediario o contratista (de 27% a 34%) (cuadro 12).

<sup>&</sup>lt;sup>29</sup> Se requieren más estudios sobre los FLC, ya que las condiciones de trabajo que ofrecen los grandes contratistas y los pequeños contratistas tradicionales son diferentes.

## Martha Judith Sánchez Gómez

Cuadro 12
Forma de contratación: 1989-1991, 1998-2000, 2007-2009, 2010-2012. 2013-2014

Forma de contratación	Años fiscales 1989-1991 %	Años fiscales 1998-2000 %	Años fiscales 2007-2009 %	Años fiscales 2010-2012 %	Años fiscales 2013-2014 %
Tipo de empleo en el trabajo agrícola actual: directamente contratado	73	55	71	67	66
Tipo de empleo en el trabajo agrícola actual: contrato de trabajo	27	45	29	33	34

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de cuadro 14 NAWS- California-Características del empleo en cinco periodos de tiempo.

Mines señala que la fragmentación del mercado laboral ha estado también incentivada por la mayor presencia de contratistas y por el aumento de trabajadores que contratan, pasando de 37 mil en 1975 a 121 mil en 2008 (Mines, 2013: 99). Un contratista típico maneja alrededor de cinco cuadrillas (de tamaño variable) y atiende alrededor de 15 clientes. Sus contratos son verbales y cobran su trabajo a destajo, según la producción, o aumentando un porcentaje a la nómina de los sueldos. "Ellos hacen juego entre la oferta y la demanda en un mercado sin información organizada" (Mines, 2013: 102). Los contratistas tienen múltiples funciones: "Una función muy importante [...] es la de servir como interfaz entre el gobierno y los granjeros que no quieren acatar las leyes laborales y migratorias" (Mines, 2013: 102) y son utilizados también por los granjeros para impedir la sindicalización de su fuerza laboral.

Otro elemento que incentiva también la presencia de los contratistas es la irregularidad de esa mano de obra. De acuerdo con la NAWS, en el periodo fiscal de 2013-2014, 56% de los trabajadores eran indocumentados.

Es interesante señalar cómo ha ido cambiando esa situación. En el periodo de 1989-1991, posterior al Immigration Reform and Control Act (IRCA) y el Special Agricultural Workers (SAW), únicamente 13% de los trabajadores estaba en esa situación. Dada las características del empleo agrícola: temporal, mal pagado, que requiere un importante esfuerzo físico y que forma parte de los

trabajos denominados como 3 d's, *dirty, dangerous y demeaning* (sucios, peligrosos y sin reconocimiento social), en el siguiente periodo fiscal, 1998-2000, el porcentaje de trabajadores indocumentado se elevó considerablemente, a 60% y, a partir de ahí, ha fluctuado alrededor de ese porcentaje elevándose nuevamente a 67% en el siguiente periodo (2007-2009) y bajando a 60% de 2010 a 2012.

El aumento de la mano de obra indocumentada explica la circularidad de los trabajadores señalada por Mines (2013). Cuando estos trabajadores lograron regularizar su situación migratoria pudieron transitar a otros empleos, dejando el trabajo agrícola como lo que ha sido: la puerta de entrada para los migrantes recién llegados, sin documento ni experiencia en el lugar, o para aquellos que no han podido transitar a otros empleos.

Mines (2013) señala que la regularización también sirvió para que algunos de los anteriores trabajadores del campo pudiesen convertirse en contratistas. Este aumento de contratistas incrementó la competencia entre ellos y, para enfrentarla con éxito, han disminuido los cobros a los granjeros y aumentado la explotación a los trabajadores: se les paga menos que a los demás, en ocasiones se paga a destajo, "se les cobra [...] por el equipo de trabajo, los aventones, la comida, las bebidas, el gas y la luz y el hospedaje, en ocasiones los contratistas fungen también como prestamistas" (Mines, 2013: 102).

En la encuesta levantada en Napa no se abordó la situación migratoria de cada trabajador. Los informantes clave en la zona señalan que es mayoritaria la presencia de indocumentados, situación que continúa en la actualidad.

La situación de escasez de trabajadores a la que hemos hecho referencia se explica por un mayor reforzamiento de la frontera, políticas migratorias más restrictivas, y un encarecimiento y creciente peligro en el cruce fronterizo que ha desalentado la llegada de trabajadores mexicanos para la agricultura en las temporadas de mayor empleo. Esta situación ha llevado a los granjeros o a los contratistas a recurrir a las visas H2A para proveerse de la mano de obra necesaria, además de los mecanismos ya mencionados anteriormente. Hasta hace cinco años, no se recurría a ese tipo de visas.

Desde mediados del siglo XX han variado las formas de reclutamiento de los trabajadores mexicanos en el condado de Napa; su llegada se inició con el

programa bracero para levantar las cosechas, principalmente de frutales (Zachary, 2005). Además de los que ingresaron contratados con este programa, también hubo quienes llegaron sin el programa, y que resultaron sumamente redituables a los granjeros; con ellos no tenían que cumplir con las condiciones que se estipulaba.<sup>30</sup> Al finalizar el programa bracero se inició el periodo de reclutamiento a través de las redes (Durand, 1999). Conforme se iba requiriendo una mayor cantidad de trabajadores en la zona, los que se encontraban en el lugar llamaron a sus parientes y paisanos para cubrir las temporadas de trabajo que se extendieron a lo largo del año. Estos trabajadores indocumentados son los que, mediante sus redes, se encargaron de satisfacer la creciente necesidad de mano de obra en periodos determinados y los que, junto con otros trabajadores, se asentaron en el lugar, primero solos y, posteriormente, fueron llevando a sus familias. Conforme se fue dificultando la llegada se empezó a recurrir a los contratistas, a las empresas de servicios agrícolas y a los programas de visas H-2A<sup>31</sup> (Durand, 2015).

El número de visas H-2A en Estados Unidos se ha incrementado del año fiscal de 2009 al de 2013 en 23%, pasando de 60 112 a 74 192. De las visas otorgadas en esos años, 94% fueron para trabajadores mexicanos; casi todos eran varones de 40 años o menos; 96% de las peticiones de visas H-2A en el periodo fiscal de 2009 a 2013 fueron para cubrir labores agrícolas/horticultura, 1% silvicultura y tala y 3% para otros. Las visas H-2B también fueron solicitadas para agricultura y horticultura en 39% de los casos (GAO, Highlights, 2015).

La escasez de mano de obra explica otro de los cambios en el mercado de trabajo que es el decremento de la rotación señalada por Mines (2013). A partir de 2007 se incrementó el número de años en el trabajo agrícola (16 años). En otras palabras, disminuyó la rotación, ya que en 1989 el promedio era de 11 años (NAWS, 2013) (cuadro 13).

<sup>&</sup>lt;sup>30</sup> Véase el trabajo de Vezina (2015) sobre esa situación en la agricultura estadounidense y el trabajo de Sánchez y Barceló (2017) para el caso de Sonoma, condado adyacente al de Napa.

<sup>&</sup>lt;sup>31</sup> En 1952 el Acta de Inmigración y Naturalización autorizó un programa de trabajadores temporales H-2, que establece visas para extranjeros para desempeñar servicios o trabajos temporales en Estados Unidos. Las visas H-2 tiene dos programas: el H-2A para trabajadores agrícolas y el H-2B para los no agrícolas.

Cuadro 13 Número de años de experiencia en el trabajo agrícola en Estados Unidos

Número de años de experiencia en Estados Unidos en el trabajo agrícola	Años fiscales 1989-1991	Años fiscales 1998-2000	Años fiscales 2007-2009	Años fiscales 2010-2012	Años fiscales 2013-2014
Promedio de años	11	9	12	14	16
0-1	8%	25%	15%	5%	4%
2-4	19%	22%	17%	15%	11%
5-10	32%	21%	24%	29%	24%
11-20	29%	21%	23%	25%	32%
21 o más	12%	11%	21%	26%	29%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de cuadro 14 NAWS-California-Características del empleo en cinco periodos de tiempo.

Además de la mayor permanencia en el sector, también hay un incremento en los años de trabajo con el mismo empleador. De 5 años en 1989-1991 a 7 años en 2013-2014. Asimismo se pasó de 22% a 28% de quienes tuvieron de cinco a 10 años con el mismo empleador y de 10% a 16% de 11 a 20 años, en los periodos antes mencionados (cuadro 14).

Cuadro 14 Número de años de trabajo con el empleador actual: 1989-1991, 1998-2000, 2007-2009, 2010-2012, 2013-2014

Número de años con el empleador actual	Años fiscales 1989-1991	Años fiscales 1998-2000	Años fiscales 2007-2009	Años fiscales 2010-2012	Años fiscales 2013-2014
Promedio de años	5	3	6	6	7
0-1	31%	37%	26%	21%	18%
2-4	36%	45%	36%	35%	31%
5-10	22%	14%	23%	30%	28%
11-20	10%	4%	10%	10%	16%
21 o más	1%	<1%	5%	4%	7%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de cuadro 14 NAWS-California-Características del empleo en cinco periodos.

El aumento del número de años tanto en el trabajo agrícola como con el mismo empleador responde a la escasez de mano de obra, por lo que los granjeros optan por retener a los trabajadores más confiables. Este es otro elemento de la segmentación de ese mercado de trabajo: entre quienes ocupan los trabajos de mayor rotación, principalmente en actividades que no requieren mucha experiencia, y los que cuentan con los trabajos más estables que son los que realizan las actividades de mayor especialización tales como mayordomos, rociadores, tractoristas, etcétera.

Otra característica del empleo que se ofrece en el campo es su temporalidad, la cual no llega a cubrir las necesidades de un ingreso anual. En cuanto al promedio de días trabajados en el año anterior a los periodos 1989-1991, 1998-2000, 2007-2009, 2010-2012, 2013-2014 se observa que, si bien el número de días se ha ido incrementando, pasando de 178, a 155, 191, 211 y 205, respectivamente, esto representa 65% de los días del año en el último periodo (sin contar los domingos). Aun cuando el empleo agrícola cubrió 205 días al año (2013-2014), únicamente 17% de los trabajadores tuvo, adicionalmente, un promedio de 24 semanas en un trabajo no agrícola (NAWS).

Ese dato es superior al que aporta la USAD para Napa, en donde señala que 62% de los trabajadores tuvo trabajo menos de 150 días al año, en 2012.

En el condado de Napa, los trabajadores que están asentados en la zona suelen emplearse en diferentes ranchos con el fin de obtener mayores ingresos en las temporadas en que hay una amplia oferta de trabajo. En varias granjas se está pizcando de noche y algunos toman unas horas de pizca en el día con otro empleador (información obtenida con empleadores en Napa en 2016).

Finalmente, señalaremos los ingresos que perciben los trabajadores en el campo. De acuerdo con la NAWS, los sueldos se han ido incrementando. Así, en 1989-1991 el promedio de pago por hora era de 5.53 dólares y para 20013-2014 fue de 7 dólares. Los sueldos en Napa varían de acuerdo con la forma de contratación, pero incluso y los salarios más elevados no constituyen ingresos suficientes para vivir en el condado. Con cada vez mayor frecuencia los trabajadores se han tenido que ir asentando en lugares más lejanos debido a las dificultades para conseguir vivienda accesible en el lugar.

#### A manera de conclusión

La agricultura en California es un negocio importante. La especialización en cultivos de alto valor como son las frutas y los vegetales ha generado grandes ganancias y están entre los primeros diez cultivos en ese estado. La producción del vino en California representa 90% del total del vino en Estados Unidos.

Los viñedos en Napa han desplazados a los otros cultivos de la zona, y representan casi la totalidad debido a las enormes ganancias generadas por las uvas premium, por los vinos y por todas las actividades asociadas a ello, notablemente el enoturismo.

En Napa, como en el resto de California, hay una concentración de las tierras agrícolas, de la producción y de las ganancias. En cuanto a la producción 89.34% de galones de vino (85 770 000 galones) lo elaboran 3.6% de las bodegas y únicamente 10.65% (10 230 116 galones) lo produce 78.5% de las bodegas.

Los cultivos de frutas y vegetales son intensivos en mano de obra. En el caso de Napa, esto es especialmente importante, ya que los vinos de lujo requieren en el cultivo a lo largo del año, una serie de actividades, para garantizar una uva de gran calidad.

Esas condiciones, y otras tales como modificaciones en las políticas migratorias, configuran un mercado de trabajo que presenta cambios con el modelo tradicional, en donde los elementos de rotación de trabajadores, de una mano de obra abundante y de reclutamiento a través de las redes tradicionales, ya no están presentes.

Actualmente, se tiene escasez de mano de obra, una segmentación en el mercado de trabajo para lograr estándares de calidad y diferentes mecanismos de reclutamiento. Estamos transitando de un periodo en donde predominaron las redes para el reclutamiento de los trabajadores a uno en donde compiten diferentes modos de reclutamiento.

Un pequeño grupo de trabajadores son contratados directamente por los granjeros y muchos otros a través de intermediarios. Éstos pueden ser contratistas o empresas de servicios agrícolas que, si bien no se constituyeron con el objetivo de proveer de mano de obra sino para ofrecer servicios para los viñedos,

no obstante, ante la escasez de mano de obra, una de sus funciones es conseguir trabajadores.

Los contratistas pueden ser granjeros o dedicarse exclusivamente al reclutamiento de trabajadores que combinan entre quienes laboran en la zona o zonas cercanas, y empiezan a hacer solicitudes de trabajadores mediante las visas H-2A. Tal y como menciona un granjero que también funciona como contratista "desde hace como 5 años, cada vez cuesta más conseguir trabajadores". Los que antes iban y venían para trabajar en la temporada, ahora los están solicitando por medio de las visas.

Nosotros no trabajamos con ninguna de esas compañías,<sup>32</sup> porque nosotros mandamos a traer toda la gente que conocemos o sus conocidos. Hay quien tiene más de treinta años, y toda la gente que se iba antes y no pudo regresar, son los que traemos y ellos ya tienen primos, hermanos, más familiares (Granjero y contratista de la zona).

Como podemos ver en esa cita, hay un nuevo mecanismo que es acceder al programa de visas H2A pero que se apoya, en algunos casos, en las redes preexistentes. En otros casos, se recurre a las compañías que ofrecen el servicio de reclutamiento en México.

En síntesis, tenemos un mercado de trabajo segmentado y en creciente competencia entre diversas formas de reclutamiento, con reemplazo étnico e ingreso temporal de las mujeres. Este mercado segmentado ha mejorado las condiciones y sueldo para unos cuantos trabajadores y ha precarizado las condiciones para los menos experimentados, más vulnerables y de reciente arribo a la agricultura.

<sup>&</sup>lt;sup>32</sup> Se refiera a las compañías que ofrecen el servicio de reclutamiento de trabajadores en México.

#### Bibliografía

- AGRICULTURAL COMISSIONER (s/f). Napa County Agricultural Crop Report, 1980, 1990, 2000, 2010 y 2015, California, USA.
- ARAKI, Erji (2003). "Relaciones interétnicas en espacio transnacional: los mexicanos y los japoneses en los campos agrícolas en California". Ponencia presentada en el Primer Coloquio Internacional Migración y Desarrollo, transnacionalismo y nuevas perspectivas de integración, Zacatecas, 23- 25 de octubre.
- BARJADI, Isabel (1993). "El vino en Estados Unidos". *Revista de Estudios Agrosociales* 163: 219-257.
- Bocco, Adriana et al. (2015). Reconversión y empleo en la industria del vino. Estructura productiva y dinámica del empleo en el complejo vitivinícola: un análisis del sector bodeguero nacional. [En línea] Disponible en <a href="http://researchgate.net/publication/237739899">http://researchgate.net/publication/237739899</a> [consultada: 3 de enero de 2016].
- Durand, Jorge (1999). "Enganchadores, braceros y contratistas: sistemas de reclutamiento de mano de obra mexicana en Estados Unidos". *Revista de Ciencias Sociales* 7: 126-152.
- DURAND, Jorge (2015). "De programas bilaterales a visas unilaterales. Seis tesis sobre el trabajo migrante temporal". En *Hacia el otro norte. Mexicanos en Canadá*, coordinado por Sara Ma. Lara, Jorge Pantaleón y Martha J. Sánchez, 75-88. Buenos Aires: Clacso.
- DURAND, Jorge y Douglas Massey (2003). Clandestinos. Migración México-Estados Unidos en los albores del siglo XXI. México: Universidad Autónoma de Zacatecas/Miguel Ángel Porrúa.
- GAO HIGHLIGHTS (2015). *H-2A and H-2B Visa Programs. Increased Protections Needed for Foreign Workers, A report to Congressional Committees.* [En línea] Disponible en <a href="http://www.gao.gov/assets/670/668875.pdf">http://www.gao.gov/assets/670/668875.pdf</a>> [consultada: 3 de enero de 2016].
- MARTIN, Philip (1989). The California Farm Labor Market. Working Group on Farm Labor and Rural Poverty. Cuaderno de trabajo 4. California: California Institute for Rural Studies.
- MARTIN, Philip y Edward Taylor (1998). "Poverty and prosperity: Farm employment immigration and poverty in California. Changing government policy and local labor market. Impacts on the rural poor". *American Journal of Agricultural Economics* 5, vol. 80: 1008-1015.
- MCLEAN, Rani (2013). "Wine, meaning, and place: Terroir-tourism, concealed workers, and contested space in the Napa Valley". Tesis de doctorado. Santa Bárbara: Universidad de California.
- McWilliams, Carey (1945). Small Farm and Big Farm. Nueva York: Public Affairs Pamphlet.

- MINES, Richard (2013). "Jornaleros mexicanos en California: el cambiante mercado laboral agrícola". *Carta Económica Regional* 25, vols. 111, 112: 87-111.
- MINES, Richard, Sandra Nichols y David Runsten (2010). Los trabajadores agrícolas indígenas de California. Informe final del Estudio de Trabajadores Agrícolas Indígenas (ETAI) for the California Endowment. [En línea] Disponible en: <a href="http://indigenous-farm.workers.org/IFS\_espanol.pdf">http://indigenous-farm.workers.org/IFS\_espanol.pdf</a>> [consultada: 18 de mayo de 2016].
- NICHOLS, Sandra (2006). Santos, duraznos y vino. Migrantes mexicanos y la transformación de Los Haro, Zacatecas, y Napa, California. México: Universidad Autónoma de Zacatecas, Miguel Ángel Porrúa.
- Palerm, Juan Vicente (1989). "Latino settlements in California". En *The Challenge. Latinos in a Changing California, Report of UC SCR Task Force*, 125-171. Riverside: Universidad de California, UC-Mexus.
- Peninou, Ernest (2004). A Statistical History of Wine Grape Acreage in California, 1856-1992. California: Nomis Press for The Wine Librarians Association.
- PORTER, Michael y Gregory Bond (2008). "The California Wine Cluster". *Harvard Business School*, 9, 799-12. [En línea] Disponible en <a href="http://www.uwi.edu/ccfc/wpcontent/uploads/2013/11/California">http://www.uwi.edu/ccfc/wpcontent/uploads/2013/11/California</a> -Wine-Cluster.pdf> [consultada: 13 de mayo de 2016].
- SANCHEZ, Martha Judith (2007). "Trayectorias migratorias y laborales de mexicanos que trabajan en la agricultura en los condados de Napa y Sonoma, California". En Los jornaleros agrícolas, invisibles productores de riqueza: nuevos procesos migratorios en el noroeste de México, coordinado por María Isabel Ortega, Pedro Alejandro Castañeda, José Luis Sariego, 197-226. México: Plaza y Valdés editores/CIAD/ Ford Foundation.
- SÁNCHEZ, Martha y Raquel Barceló (2017). "Una mirada a la intermediación laboral desde la figura de un mayordomo oaxaqueño: la importancia de las redes étnicas". *Norteamérica* 12, vol. 1 (enero-julio): 105-136.
- Santos, Hugo y Yanga Villagómez (2013). "Agriculture et main d'ouvre migrante dans le vallée centrale de la Californie". *Hommes & Migrations* 1301:37-44. [En línea] Disponible en <a href="https://hommesmigrations.revues.org/1903">https://hommesmigrations.revues.org/1903</a>> [consultada: 12 de enero de 2015].
- SOCIEDAD HISTÓRICA DEL CONDADO DE NAPA (s/f). Documentos.
- Taplin, Ian (2010). "From co-operation to competition: market transformation among elite Napa Valley wine producers". *International Journal of Wine Business Research* 22, vol. 1: 6-26.
- THORNTON, James (2013). American Wine Economics: An Exploration of the U.S. Wine Industry. California: University of California Press.

- UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE (USDA) (2012). Census of Agriculture. vol. 1, chapter 1: State Level Data. California, Estados Unidos: National Agricultural Statistics Service. [En línea] Disponible en <a href="https://www.agcensus.usda.gov/Publications/2012/FullReport/Volume\_1,\_Chapter\_1\_State\_Level/California/">https://www.agcensus.usda.gov/Publications/2012/FullReport/Volume\_1,\_Chapter\_1\_State\_Level/California/</a> [consultada: 20 de junio de 2016].
- UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE (USDA) (2012). Census of Agriculture. vol. 1, chapter 2: County Level Data. Estados Unidos: National Agricultural Statistics Service. [En línea] Disponible en <a href="https://www.agcensus.usda.gov/Publications/">https://www.agcensus.usda.gov/Publications/</a> 2012/ FullReport/Volume\_1,\_Chapter\_2\_County\_Level/California/> [consultada: 20 de junio de 2016].
- United States Department of Agriculture (usda) (2014). 2012 Census of Agriculture. United States. Summary and State Data, vol. 1. Geographic Area Series, part 51, Estados Unidos: National Agricultural Statistics Service. [En línea] Disponible en <a href="https://www.agcensus.usda.gov/Publications/2012/Full\_Report/Volume\_1,\_Chapter\_2\_US\_State\_Level/usv1.pdf">Level/usv1.pdf</a>> [consultada: 11 de junio de 2016].
- UNITED STATES DEPARTMENT OF LABOR (NAWS) (2013). *National Agricultural Workers Study (NAWS)*. [En línea] Disponible en <a href="http://www.doleta.gov/agworker/naws/.cfm">http://www.doleta.gov/agworker/naws/.cfm</a> [consultada: 11 de junio de 2016].
- UNITED STATES CENSUS BUREAU (1950-2002). State and County Quick Facts, Estados Unidos. VEZINA, Catherine (2015). "Dinámica de la emigración laboral durante el Programa Bracero: una mirada histórica". En Los programas de trabajadores agrícolas temporales, ¿una solución a los retos de las migraciones en la globalización?, coordinado por Martha Judith Sánchez y Sara María Lara, 145-172. México: IISUNAM.
- VILLAREJO, Don (1989). Farm restructuring and employment in California agriculture. Papeles de trabajo núm. 1. Davis: Institute for Rural Studies.
- Zabin, Carole, Michael Kearney, Anna García, David Runsten y Carole Nagengast (1993). *New Cycle of Poverty. Mixtec Migrants in California Agriculture*. Davis: California Institute for Rural Studies.
- ZACHARY A., Lawrence (2005). "The heart of an industry: The role of the Bracero Program in the growth of viticulture in Sonoma and Napa Counties". Tesis de maestría en Artes, Historia. California: Sonoma State University.

# Capítulo 8

# Relaciones sociales de "calidad" en la producción y el trabajo de la vitivinicultura de Cuyo, Argentina

Germán Quaranta María Brignardello

# Introducción

En las últimas décadas, la producción vitivinícola cuyana atravesó importantes procesos de reestructuración asociados con la redefinición de las formas de producción a partir de la creciente importancia de los criterios de calidad. Estos últimos evidencian cierto nivel de diferenciación y presentan una variedad de significados que requieren un esfuerzo para su conceptualización con el objetivo de comprender y explicar lo que implica la calidad en las agriculturas reestructuradas.

Aquí entendemos la calidad como relaciones sociales que forman parte de los procesos de reestructuración agrícola, abarcando la articulación agroindustrial de las bodegas elaboradoras de vino, los establecimientos primarios y los trabajadores de la vid. El objetivo de este capítulo, en el marco de esta definición, es dar cuenta del papel que cumple y el significado que adquiere la "calidad" en la organización social de la producción de vid en la provincia de Mendoza.

La metodología se basa en diferentes estudios sobre la vitivinicultura mendocina, realizados por los autores y otros investigadores del Centro de Estudios e Investigaciones Laborales-Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas. Estos trabajos de corte cualitativo, cuya producción se encuentra ampliamente referenciada en el texto, priorizan las entrevistas en profundidad

como fuente de información, aunque se combinan con análisis de datos secundarios y, en algún caso, con la realización de encuestas a productores. Las entrevistas se realizaron tanto en la zona alta del río Mendoza como en el Valle de Uco, e incluyen a productores, bodegueros, agrónomos, intermediarios y trabajadores.

Este capítulo se organiza de la siguiente manera: luego de esta introducción, en primer lugar se explicita el problema y el enfoque conceptual que motivan estas páginas; en segundo término se presenta el caso de estudio (la producción vitivinícola de calidad en la provincia de Mendoza, región de Cuyo, Argentina); posteriormente, en tercer y cuarto lugares, se abordan las relaciones sociales de calidad entre los agentes elaboradores de vinos, los establecimientos dedicados a la producción de vid y los trabajadores. Finalmente, se concluye sintetizando las principales implicaciones del enfoque conceptual utilizado para abordar el fenómeno de la calidad en el marco de agriculturas reestructuradas.

### RESTRUCTURACIÓN AGROALIMENTARIA Y RELACIONES SOCIALES DE CALIDAD

Las transformaciones que experimentaron la producción y el consumo de alimentos y su interpretación en las últimas décadas estuvieron fuertemente influidas por los criterios de "calidad", construidos fundamentalmente desde la industria, la gran distribución y el consumo. Esto se traduce en exigencias a la producción primaria, que debe adaptar sus procesos a estos nuevos criterios de calidad, establecidos en otros eslabones de la producción y el consumo de alimentos (Marsden, 2003).

La reestructuración social y productiva desembocó en una agricultura de carácter flexible que combina "nuevas" y "viejas" tecnologías y diferentes formas de organización del trabajo; donde los procesos y los mercados laborales se caracterizan por su heterogeneidad y diversidad (Lara, 1998). Las empresas agroalimentarias responden a los escenarios globales de producción de alimentos, desplegando estrategias de flexibilización de la organización y de la contratación del trabajo con el propósito de sostener los procesos de acumulación (Neiman y Quaranta, 2001). Al mismo tiempo, tales estrategias empresariales

deben responder a las exigencias que la creciente heterogeneidad y fragmentación del consumo presentan a la acumulación de capital (Bonanno y Barbosa Cavalcanti, 2011).

La noción de calidad en estos procesos tiene múltiples significados y consecuencias que se expresan diferencialmente en la reestructuración y organización de la producción y el consumo. Inclusive, los autores que remarcan la importancia de la estandarización de los criterios de calidad en la producción capitalista de alimentos destacan la polisemia que pueden adquirir estos criterios para los diferentes actores que intervienen en su definición (Busch, 2000). Sin embargo, la investigación académica destaca dos grandes formas de entender o conceptualizar a la calidad en los sistemas alimentarios: por un lado, los abordajes que focalizan la definición en los atributos del producto y en la normalización de los procesos productivos y, por otro, aquellos que priorizan el criterio de las denominaciones de origen, que definen la calidad a partir de la conjunción de condiciones agroecológicas, formas de producir, normas e identidades culturales, etc. Este último modo de entender la calidad, de acento institucionalista, se encuentra estrechamente asociado con los desarrollos conceptuales de la escuela de la economía de las convenciones (Nicolas y Valceschini, 1995).

Tanto la objetivación de la calidad en determinados atributos o en las formas de producción de los alimentos como el acento puesto en los procesos institucionales que sostienen su definición resultan limitados para captar la complejidad de la relación que se establece entre la reestructuración y las exigencias de calidad presentes en la organización de los sistemas alimentarios. La idea de calidad excede estos significados y "[...] refleja las dimensiones económicas-productivas, comerciales y culturales o simbólicas y que será constitutiva de nuevas relaciones sociales para el medio rural" (Neiman, 2003: 295).

Los fenómenos de reestructuración agroalimentaria, estrechamente vinculados con los exigentes y heterogéneos criterios de calidad, que actualmente atraviesan a la producción y el consumo de alimentos, son resultado de complejos procesos sociales y de estrategias de actores en contextos estructurales específicos. Bajo estos escenarios, para dar cuenta de la realidad de los

sistemas alimentarios atravesados por las exigencias de calidad se requiere un enfoque que sea capaz de captar la diversidad de criterios y significados que adquiere esta noción.

Los criterios de calidad puestos en práctica por los agentes productivos son heterogéneos y se diferencian en los distintos eslabones de las cadenas de producción de alimentos, inclusive en un mismo eslabón (Ponte, 2009). Así, la calidad presenta diversos significados con consecuencias específicas sobre la organización de la producción y el trabajo en la agricultura y, consecuentemente, constituye un elemento de los procesos de reestructuración y no exclusivamente una consecuencia o resultado de los mismos.

Bajo estas condiciones surge el interrogante acerca de cómo entender y abordar la "calidad" de forma tal que se pueda captar la complejidad que adquiere la organización social de la producción de alimentos. Una primera respuesta a esta inquietud implica entenderla, en el marco de una mirada posestructuralista, como un fenómeno socialmente construido (Goldfarb, 2005).

Abordar la calidad en el marco de procesos de reestructuración agroalimentaria requiere una mirada capaz de captar la complejidad de procesos que no necesariamente se encuentran estructurados a través de instituciones o reglas formalizadas. En esta dirección, entenderla como un fenómeno socialmente construido permite abordar las prácticas, las relaciones y los procesos sociales que nos facilitan su compresión y explicación. Así, entendemos a la calidad como relaciones sociales que los actores establecen en marcos estructurales que delimitan los sistemas alimentarios y los órdenes sociales que los contienen. Estas relaciones son establecidas entre los diferentes actores involucrados en la producción de alimentos y constituyen las bases a partir de las cuales se construyen los criterios de calidad que operan en la organización social de la agricultura. De esta manera, estos requerimientos intervienen en las relaciones agroalimentarias que establecen los diferentes agentes de la producción de alimentos (productores, elaboradores, gran distribución, consumidores, etc.); a la vez sus prácticas inciden en las formas y dinámicas que adquieren los procesos de reestructuración social y productiva de las agriculturas de calidad.

En este trabajo abordamos las relaciones sociales de calidad establecidas por los productores de vid con las bodegas elaboradoras de vino y con los trabajadores agrícolas. En el marco de un análisis posestructuralista, entendemos dichas relaciones como acciones recíprocamente orientadas y desplegadas en contextos específicos de organización social. Estas prácticas y relaciones reflejan las distintas posiciones sociales que atraviesan los sistemas alimentarios y las estructuras sociales que engloban a la producción de vinos de alta calidad enológica.

#### Presentación del caso:

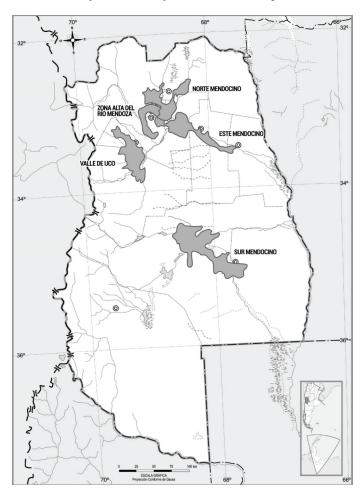
LA REESTRUCTURACIÓN EN UN SECTOR VITIVINÍCOLA MENDOCINO

Mendoza, provincia del centro oeste de Argentina, ubicada en la región de Cuyo, constituye, e históricamente lo ha sido, el centro productivo y económico de la vitivinicultura nacional. De hecho, la provincia registraba 66% de los viñedos del país en 2015.

Específicamente, a lo largo de su historia, la vitivinicultura en la provincia de Mendoza ha registrado numerosos procesos de cambio, transformaciones, crisis y auges productivos y económicos. Debido a sus condiciones agroecológicas, la producción agrícola en general se organiza en oasis productivos (cinco en total), aunque en este capítulo nos centramos en dos espacios: uno tradicionalmente vinculado al cultivo de vid (la Zona Alta del río Mendoza) y otro incorporado hace dos décadas aproximadamente a partir de la mencionada reestructuración de un sector vitivinícola específico (Valle de Uco) (mapa 1).

Situando el cultivo de vid y la elaboración de vino en términos históricos, se observa que alrededor de 1880, durante la consolidación de este modo de producción agroindustrial especializado, resultó esencial la llegada del servicio ferroviario Buenos Aires-Mendoza. Éste permitió la conexión con los principales mercados de consumo, abrió un canal de abastecimiento de los insumos necesarios e impulsó la llegada de importantes corrientes migratorias, que generó una oferta abundante de mano de obra calificada, al provenir fundamentalmente

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Estos inmigrantes también introdujeron variedades de viña, técnicas de cultivo y sistemas de mantenimiento nuevos (Salvatore, 1986).



Mapa 1 Oasis productivos en la provincia de Mendoza, Argentina

Fuente: Elaboración propia con base en cartografías provinciales.

de países con tradición vitivinícola (Richard-Jorba *et al.*, 2006). Tanto fue así que se produjo un crecimiento vertiginoso de la superficie implantada de vides: pasó de 6 300 a 19 700 hectáreas entre 1890 y 1900, alcanzando 55 300 en 1914 (Salvatore, 1986: 241). Estos nuevos viñedos fueron implantados con un criterio casi de "agricultura industrial" (Richard-Jorba, 2009), avanzando hacia

un modelo productivo masivo, de calidad deficiente y orientado exclusivamente al mercado interno.

Concretamente la estructura social del sector vitivinícola del momento se encontraba constituida por los grandes bodegueros integrados,² los bodegueros trasladistas,³ los medianos y pequeños industriales, los comerciantes extrarregionales, los propietarios de viña, los obreros —de viña y bodega— permanentes con condiciones poco estables, los peones agrícolas y jornaleros agroindustriales, así como los contratistas de viñas,⁴ vinculados en redes asimétricas, aunque continuamente negociadas, de aquello que se conformaría como el núcleo central de la economía regional (Richard-Jorba, 2003).

Este modelo se extendió, con crisis de sobreproducción cíclicas, hasta la década de 1970, en un contexto de crecimiento sostenido del consumo per cápita, momento a partir del cual la demanda de vino común cayó verticalmente de más de 90 litros per cápita en ese año, a 83 en 1976 y 55 en 1991 (Lacoste, 2004: 92); en parte por el cambio en las preferencias de los consumidores que se volcaron a otros productos como la cerveza y las gaseosas. Paralelamente, entraron en plena producción miles de hectáreas de uva criolla que se habían plantado previamente, generando un desequilibrio de los mercados, que de cíclico pasó a ser permanente, debido a este movimiento contradictorio entre la oferta y la demanda. Las grandes bodegas, que habían dominado la industria por casi un siglo, comenzaron a derrumbarse, sumergiendo a todo el sector en un estancamiento productivo.

Resumiendo, ya hacia finales de la década de 1980, se afrontó la crisis con la erradicación de miles de hectáreas y el establecimiento de cupos de cosecha con porcentajes distintos según variedades, mientras que el Estado adquirió

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Las bodegas integradas hacen referencia a aquellas que no sólo elaboran vino, sino que poseen viñedos propios. Estas grandes empresas eran de capitales familiares de origen italiano (Giol, Gargantini, Tittarelli), español (Escorihuela, Arizu, Goyenechea) y en menor medida francés (Civit), pero también de familias locales capitalizadas en la etapa ganadera (Benegas, Villanueva, Blanco, Videla) (Collado, 2006; Mateu, 1996).

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Las bodegas trasladistas son aquellas que elaboran vino a partir de uva propia y/o de terceros, que es vendido a granel a grandes bodegas o fraccionadoras.

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> La denominación de contratista de viña refiere a un novedoso complejo de relaciones sociales de producción que se implantó: quien mantenía, junto a su familia, un viñedo a cambio de una suma fija por hectárea trabajada y de una participación en la cosecha (Richard-Jorba, 2003).

grandes volúmenes de excedentes para su eliminación, parcialmente financiado con una sobretasa al vino. De esta forma, no sólo disminuyó la superficie de vid, sino que además se produjo una pérdida cualitativa, cuando miles de hectáreas de variedades "nobles" fueron erradicadas principalmente de Luján de Cuyo, Maipú y San Rafael, como el malbec que, entre 1971 y 1991, llegó a perder más de 30 mil hectáreas.

Ahora bien, desde principios de la década de 1990 se introdujeron cambios significativos en este modelo productivo, lo que modificó la dinámica de la trama vitivinícola (Bocco y Neiman, 2001). Mientras que en el plano nacional se generaba un proceso desindustrializador y tercerizador de la economía, en Mendoza se encaraba una reconversión industrial, que impuso la transformación del sector vitivinícola, entre otros, con el objetivo de volverlo más competitivo (Collado, 2006). Específicamente, los factores más relevantes que impulsaron tal reestructuración son los cambios en el consumo de vino, tanto a nivel mundial como nacional; el ingreso de capitales transnacionales a la actividad productiva, insertándose en la actividad primaria y en las etapas de elaboración y comercialización, así como las innovaciones tecnológicas en las diversas fases productivas, tanto las referidas al equipamiento y la maquinaria, como las vinculadas a la organización de los procesos productivos (Azpiazu y Basualdo, 2000; Bocco y Neiman, 2001; Bocco, 2005).

De acuerdo con algunos estudios pioneros, esta reestructuración<sup>5</sup> implicó el paso del modelo tradicional "productivista" a uno comandado por la "calidad", con pautas más "flexibles" de producción, orientado a la elaboración de productos diferenciados (Bocco y Neiman, 2001; Neiman, 2003). Desde nuestra perspectiva, esta modificación ocurrió en un sector de explotaciones y bodegas que, aunque no podamos suponer su vigencia para todo el sistema vitivinícola local, se trasmitió de forma heterogénea y desigual a un importante número de productores. Sin embargo, muchos agentes participaron de ambos

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> Algunos autores ponen en duda esta concepción de reestructuración vitivinícola. Richard-Jorba (2008) sostiene que existen continuidades estructurales y que los cambios se asientan en una profundización y maduración de características ya existentes en la primigenia vitivinicultura capitalista. Sin embargo, en este artículo se considera que existe suficiente evidencia empírica para sostener una efectiva reconfiguración de actores y la reestructuración de un sector específico de la industria vitivinícola.

esquemas, reestructurándose en función de las nuevas demandas, pero manteniendo una parte de su producción destinada a vinos sin mención varietal.

De esta forma, se produjeron cambios considerables en el modelo productivo, que incorpora nuevos agentes, modifica los ya presentes y reconfigura las formas de producir uva, y trabajar la viña (Neiman y Quaranta, 2001; Quaranta y Fabio, 2011), así como de elaborar y consumir vinos (Bocco *et al.*, 2007).

En terminos productivos, en la actualidad 98.45% de la superficie plantada con vid de la provincia es para variedades de vinificar, mostrando un incremento de casi 13% respecto del año 2000, en detrimento de las uvas de mesa y para pasas. Respecto de las variedades para vinificar, las de alta calidad enológica llegaron a representar, en 2015, 70% de la producción, manteniendo desde la década de 1990 una tendencia creciente (cuadro 1). De hecho el malbec, variedad insigna de la Argentina en el mundo, pasó en 1993 de 9 189 hectáreas a 34 095 en 2015, con una variación positiva de 271.05%, llegando a representar 86.35% del total de malbec en el país. Estos datos resaltan la relevancia en la provincia de esta reestructuración productiva al menos para un sector.

Cuadro 1 Evolución de superficie variedades de alta calidad enológica y otras variedades en hectáreas. Mendoza

Tipos de variedades de uvas	1990	2015	Var % 15/00
Variedades tintas alta calidad	32 737	85 942	163
Variedades blancas alta calidad	27 870	24 226	-13.1
Otras variedades para vinificar	83 800	47 009	-43.9
Total variedades para vinificar	144 408	157 178	8.8

Fuente: Elaboración propia con base en datos del INV (1990, 2015).

Otra dimensión de estos procesos de reestructuración se vincula con el destino de la producción. De acuerdo con los datos recabados, a inicios de la década de 1990 ésta se empezó a volcar de forma creciente hacia la demanda externa, que hasta ese momento era marginal (aunque sin abandonar el mercado interno).

Este crecimiento no es exclusivamente cuantitativo, sino que también aumenta el precio de las exportaciones, sobre todo a partir de la salida de la convertibilidad y la posterior devaluación de 2002, lo que favoreció la comercialización en el mercado interno, valorizó la rentabilidad de los segmentos del capital con sesgo exportador, a la par que afianzó la posibilidad de que vinos comunes y/o mostos pudieran ser productivos y comercializados con ese mismo destino. Específicamente, en 2015 se observó que la mayor cantidad de vinos exportados se agrupaba en los varietales, con 2 236 224.35 hectolitros, representando 83.6% del total, a la par que generó la mayor cantidad de ingresos, que representaban 90.86% de los dólares ingresados por esas ventas.

En torno a la comercialización, a partir de la década de 1990, se registró una tendencia a la baja en el consumo interno, vinculada a una competencia creciente de las bebidas sustitutas, especialmente gaseosas, aguas minerales y cervezas (Instituto de Desarrollo Rural-Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, IDR-INTA, 1999), a la par que se registraron cambios en los tipos de vino consumidos, creciendo la preferencia por los premium y descendiendo la de productos de baja calidad. En el nivel primario, este cambio complicó la posibilidad de comercializar uva criolla por parte de los productores, reforzando su necesidad de reconvertir la plantación en función de la demanda creciente de otras variedades.

Resumiendo, los datos cuantitativos expuestos evidencian la reestructuración del sector más dinámico de la vitivinicultura provincial orientado a la producción de uvas y vinos de calidad. Esta reconfiguración dio lugar a la redefinición y emergencia de relaciones sociales que permitieron su puesta en marcha, referidas a los vínculos establecidos entre las bodegas, los productores de uva y entre éstos y los trabajadores.

#### La calidad como mediadora de las bodegas y los productores de uva

La articulación entre bodegas elaboradoras de vino y productores de uva no resulta novedosa para el complejo vitivinícola mendocino. Sin embargo, las formas concretas que adquiere este vínculo no se encuentran presentes bajo las mismas configuraciones en la actualidad. En los esquemas modernos, el

capital no tiene necesariamente mayor interés en ser el dueño de la tierra, sino que aquello que le resulta trascendente es el acceso a insumos agrícolas, que deben portar ciertos rasgos distintivos (Araújo Filgueiras, 2013). Así, el acceso a la propiedad termina inmovilizando una cantidad muy grande de capital, al mismo tiempo que no le permite la flexibilidad a la que se vincula la compra de la materia prima a terceros, sobre todo cuando se construyen mecanismos para acceder a determinadas cuotas de un producto específico, en función de las necesidades cambiantes de la agroindustria y de las demandas fragmentadas de los consumidores.

De hecho, esta articulación entre productores y bodegas comienza a modificar sus características, a la par que la agroindustria se reestructuraba bajo esquemas de la calidad (Brignardello, 2015). Asimismo, frente a los cambios en el consumo mundial y nacional de vino, y al agregado de los destinos de exportación, las bodegas optaron por plantear relaciones verticales más estrechas, cercanas, con los productores primarios, con el objetivo de abastecerse de una determinada calidad (que no necesariamente implicaba la continuación de las formas productivas practicadas hasta ese entonces, pero tampoco la modificación completa de todos los elementos involucrados en la producción), y que además pudiera mantenerse en el tiempo, ya que una de las especificaciones de este modelo se vincula a la homogeneidad dentro de un mismo rango de calidad.

En este marco de mayores especificaciones, las bodegas desarrollan una mayor integración "hacia atrás", en un primer momento a partir del establecimiento de relaciones no contractuales (Bocco, 2005) o de subcontratos supervisados (Gago, 2003), donde la confianza y el trato personal con el productor desempeñan un papel central.<sup>6</sup> Una vez que los bodegueros encuentran la oferta de uva específica que buscaban en el mercado de forma generalizada, las modalidades de articulación descritas comienzan nuevamente a reconfigurarse.

Ahora bien, ¿a través de qué mecanismos las bodegas logran abastecerse de una uva específica, con el objetivo de producir vinos bajo esquemas de calidad?

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> Gutman (2005) plantea que incluso se sostenían formas de agricultura de contrato, que preveían los riesgos como heladas, granizos, lluvias y otros problemas que compartían. Sin embargo, en nuestro trabajo de campo no hemos hallado estos elementos, aun cuando se han buscado específicamente.

En primera instancia, a partir de las entrevistas realizadas no encontramos esquemas estrictos de integración contractual o de "agricultura de contrato", ya que no se establecen contratos formales que detallen cantidades y calidades de las uvas a comprar ni precios a pagar por la misma, tampoco se otorgan necesariamente adelantos de insumos, ni se exige la exclusividad de venta a una única bodega. No obstante, a pesar de esta ausencia de formalización en la relación de integración, las bodegas logran abastecerse, campaña tras campaña, de una materia prima con especificidades detalladas; por tanto, queda por resolver cómo logran este abastecimiento y qué implicó para esta articulación entre bodega y productor.

En un primer momento de la reestructuración se observa que el precio de las uvas de alta calidad enológica, y dentro de éstas algunas especialmente como el malbec o el cabernet sauvignon, era el elemento que lograba involucrar al productor en los cambios que implicaba esta forma productiva. De esta manera, la bodega "fidelizaba" al productor, quien fortalecía su vínculo con la misma, a la par que esta estrategia de segmentación de precios permitió a las bodegas abastecerse de una uva con características específicas, algunas novedosas para la época.

A partir de la búsqueda de calidades específicas se estableció un sistema y un protocolo de cosecha en algunas de las bodegas pioneras en la puesta de marcha de los primeros esquemas de calidad. Ahora bien, lo que en un principio resultaba un bien agrícola distinto al producido hasta ese entonces, junto con una forma de organizar la producción particular, con el tiempo se fue generalizando, por lo que las bodegas consideraron innecesaria la continuación de este mecanismo de segmentación de precios, al menos para parámetros productivos básicos como la disponibilidad de variedades de alta calidad enológica en un número creciente de explotaciones primarias. De hecho, en la actualidad el precio se establece una vez entregada la uva a la bodega, con lo cual el productor no sabe en términos estrictos a qué precio está vendiendo su mercancía agrícola (Brignardello, 2015).

Como se ha mencionado en otros trabajos (Brignardello, 2012), y como evidencian los cambios mencionados, la forma que adquiera la articulación

agroindustrial entre productor de uva y bodega no se construye de una vez y para siempre, ni adquiere una forma exclusiva. En otras palabras, estas calidades plurales se traducen en determinadas labores culturales en la viña, en tiempo y forma, en ciertos mecanismos para controlar por parte de las bodegas la realización de las mismas en la normalización de ciertos momentos productivos críticos como la poda, la cosecha y el traslado. Así, son las bodegas los agentes encargados de traducir las normas y calidades en abstracto en tareas concretas, y formas y tiempos de organizar la producción, a los distintos productores-proveedores de uva.

Al especificar algunos puntos de esta articulación social bajo esquemas de calidad, partimos de considerar que para insertarse en formas de producción vinculadas con la elaboración de vinos de calidad, es necesario contar con una determinada variedad de uva específica. A su vez, esta estructura varietal cualitativamente distintiva ha puesto en marcha otros artefactos vinculados con esta concepción, como las denominaciones de origen. Sin embargo, esta estructura no es definitiva ni se encuentra establecida de una vez y para siempre, y va cambiando la relevancia que adquieren las distintas variedades de uva en función de los requerimientos de la agroindustria, de los distribuidores y de las preferencias de los consumidores.

Sobre la base de contar con una determinada estructura varietal, las bodegas demandan a los productores de uva la realización de distintas labores culturales, en función de sus propias necesidades productivas, así como del segmento donde se ha ubicado al productor dentro de las calidades. A medida que aumenta este segmento, las exigencias de labores también lo hacen; así, de niveles mínimos de sanidad de la viña, se pasan a esquemas donde los productores deben completar una ficha cada vez que realizan una tarea en su propia finca, que luego será controlada por la bodega. Concretamente, el punto más alto de exigencia vinculado a las calidades hallados en el trabajo de campo se encuentra ligado al cultivo de una variedad de alta calidad enológica en una zona específica, que implemente cierto esquema productivo (realización de raleo, poda, deshoje), controlando los niveles de productividad<sup>7</sup> y poniendo en marcha

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> Este elemento no implica equiparar de forma lineal productividad del viñedo con calidad, ya que se reconoce que el mismo puede tener un nivel productivo bajo por distintos motivos, incluso contrarios

una cosecha "tardía" (llevada a cabo en épocas posteriores a las uvas base, donde el productor corre mayores riesgos de helada y granizo). A medida que aumenta el nivel de exigencia, los cupos para los productores disminuyen, debido a que la proporción de quienes se dedican a la más alta calidad, al interior de las calidades, es menor que la de aquellos vinculados con las uvas de calidad base.

En términos generales para el sector de las calidades, los momentos productivos más normalizados, y por tanto los que mayores controles acarrean son dos: la poda y la cosecha. Por ejemplo, respecto de esta última debemos aclarar que el productor entrega la uva "puesta en bodega",8 aun cuando no se realice bajo las condiciones que él elija/pueda, sino bajo el tiempo/forma que la bodega señale. Generalmente, ésta se hace cargo de abastecer al productor con el receptáculo (que ella misma determina) para el traslado de la uva, en función del segmento de calidad asignado de antemano a esa materia prima. Respecto del traslado de la uva, se observa que en este gran segmento de calidad se ha eliminado el uso de la carpa —es decir colocar la uva en la caja de un camión, lo que permite trasladar entre 20 mil y 30 mil kilos en un solo viaje— ya que se considera que esta forma de envío perjudica la calidad del producto debido a las distancias que recorre y las altas temperaturas de la época de cosecha, por lo cual la oxidación comienza en el mismo camión y de esta forma se degrada. En la mayor parte de los casos entrevistados, que pertenecen a un segmento medio de calidad, se utilizan bines entre 400 y 500 kilos. El punto de calidad más alto refiere a la realización de la cosecha solamente de mañana, exclusivamente de forma manual y en cajas o cajones de plástico de 15 o 20 kilos

Esta baja en la capacidad del envase utilizado para trasladar la uva implica mayores complejidades al momento de organizar la cosecha, no sólo por el trabajo que implica, sino también por la imposibilidad de trasladar grandes

a la calidad, como las denominadas "fallas por corrimiento", es decir, menor producción por una mala fecundación de los racimos, lo que provoca una falta de desarrollo de las bayas, encontrando racimos con flor, pero sin bayas.

<sup>&</sup>lt;sup>8</sup> Distinto de otras producciones, como la actividad citrícola en Tucumán, donde los productores pequeños venden "en planta" a la agroindustria, delegando el momento de la cosecha a las empresas exportadoras o a las acopiadoras (Aparicio *et al.*, 2004).

cantidades de uva en pocos viajes a la bodega. Por tanto, la situación resulta perjudicial para los pequeños y medianos productores en dos dimensiones relacionadas: por un lado, al aumentar los cuidados y el trabajo implicado en el uso de estos envases más pequeños, y por otro, al subir los costos y elevarse la logística requerida por la mayor cantidad de viajes que deben realizarse bajo estas condiciones de calidad.

De esta forma, las labores realizados en las calidades exigidas por las bodegas a los productores de la zona estudiada no se igualan; de hecho, se fragmentan en la realización de ciertas tareas bajo formas específicas y con cantidades variables en función del segmento de calidad al cual esa uva se encuentre destinada de antemano por parte de la bodega.

Ahora bien, ¿cómo controla la bodega la realización efectiva y concreta de estas labores específicas? Puede sostenerse que el "servicio de asesoramiento técnico", que las bodegas proveen al productor a través de ingenieros agrónomos que "visitan" estas explotaciones de terceros, explica gran parte de los mecanismos de supervisión y control que pone en marcha el eslabón agroindustrial para proveerse de una materia prima con características específicas.

No obstante, la supervisión y el control de los rasgos técnicos y de gestión de la producción de uva no es el único objetivo de esta presencia; se efectúa también con el fin de asegurarse la venta, frente a la ya mencionada ausencia de contratos formales. De esta manera, el técnico agrícola constituye una interface entre las necesidades de uva de las bodegas y las condiciones técnicas y agronómicas de las explotaciones de los productores de uvas. Como en general cualquier figura de interface, este agente de la agroindustria, incorporado a partir de la reestructuración en estas funciones, actúa como un elemento contenedor de conflictos, oscureciendo la imagen de la bodega como responsable de las pautas productivas y de los precios obtenidos.

No obstante, a la par de los parámetros técnicos, productivos y agronómicos que se imponen en los distintos segmentos de las calidades, los vínculos concretos entre el productor y el empleado de la bodega mantienen un carácter personal e individual. De esta forma puede observarse que cuanto más responde un productor a las exigencias/sugerencias de las bodegas, menos

control directo se realiza en las mismas explotaciones, lo que subraya la importancia de los aspectos más subjetivos de la comercialización de un bien distintivo en el mercado.

Por tanto, en lo que respecta a la articulación entre bodegas y productores de uva de calidad se observa que esta relación social reconfigurada bajo las calidades no implica una dominación total de la bodega sobre la explotación primaria de terceros, ni tampoco una completa libertad de los productores para determinar las formas en que organiza la producción y el trabajo en su propia explotación. No obstante, en esta relación existen desigualdades estructurales en cuanto a las condiciones del producto específico, como la perecibilidad de la uva que es sensible al paso del tiempo, pero también a condiciones históricas que han permitido la estructuración de un vínculo con mayor poder de determinación de precios y cantidad por parte de la bodega.

Se observa, entonces, que no existe una única forma de vinculación entre los productores de uva y las bodegas, y que las características que la relación social asuma en cada caso específico va a estar vinculada a cuestiones técnico-productivas (como el segmento dentro de las calidades al cual esté destinada esa uva), pero también a elementos subjetivos (el vínculo entre el productor y el técnico de la bodega puede introducir matices en los intercambios concretos entre el primero y las bodegas). Transversalmente, las concepciones y prácticas vinculadas a las calidades, continuamente recreadas y redefinidas, ya que desde comienzos de la década de 1990 hasta la actualidad han sufrido numerosas transformaciones, actúan como lineamiento de las bodegas que, trasladados "aguas abajo", normalizan el proceso de producción de la vid a través de sus vínculos con los productores.

"La calidad", en sentido abstracto, se traduce en la práctica cotidiana en una diversidad de formas de vincularse dentro de un complejo agroindustrial reestructurado. En este sentido, no constituye un corpus de concepciones definidas claramente y cerrado, ni como reglas detalladas, sino que se presenta en este ámbito productivo más como una relación social, continuamente recreada y definida, entre agentes sociales vitivinícolas. En otras palabras, la reestructuración de esta actividad implicó la reconfiguración de una forma de

articulación productiva que, bajo la denominación amplia de la calidad, encubre relaciones sociales diversas y cambiantes en sus formas, contenidos y dinámicas.

# Relaciones de trabajo y calidad en la producción de vid

El surgimiento de una vitivinicultura estructurada en torno a criterios de calidad, como se analizó previamente, implicó transformaciones de las relaciones sociales, formas renovadas de articulación agroindustrial y mayor supervisión sobre la producción primaria, cambios tecnológicos y modificaciones en la demanda laboral. Estos procesos implicaron tendencias a la racionalización tanto de la organización productiva como laboral de la actividad.

Estas transformaciones incluyeron cambios en la organización laboral y en las características de los mercados de trabajo y una mayor complejidad de los perfiles ocupacionales vinculados a la actividad. La presencia de nuevas tareas en el manejo de los viñedos desestacionaliza los requerimientos de trabajo, distribuyendo la demanda laboral en distintos momentos del año. Así, las nuevas tareas en verde, referidas al manejo agronómico de la parte aérea y del racimo, generaron nuevos momentos de ocupación de la mano de obra, otorgando al ciclo anual de trabajo un carácter ocasional que modifica su perfil típicamente estacional (Fabio, 2010). Además, la incorporación del riego presurizado provocó la aparición de un nuevo trabajador más calificado y con cierto grado de especialización. El desarrollo de formas de producción centradas en criterios de calidad involucró la utilización del espaldero alto como sistema de conducción, acompañado por la automatización y mecanización de ciertas tareas, lo que desembocó en una leve caída de la demanda laboral. Estas transformaciones generaron un proceso de trabajo con mayor grado de integración de las diferentes tareas críticas con respecto al resultado productivo, requerimientos de mano de obra permanente y transitoria con mayor nivel de involucramiento y calificación, a la vez que afectaron el volumen y el tipo de trabajador (Neiman, 2003).

En este escenario, la importancia del trabajo transitorio y la presencia de contratación de trabajadores a partir de modalidades de intermediación en el marco de producciones de calidad presentan a la organización y a las relaciones laborales desafíos específicos en lo que respecta al desempeño de los trabajadores (Neiman y Quaranta, 2001). En términos generales se requiere personal con mayor nivel de involucramiento, centralmente en las tareas que se ejecutan manualmente, a la vez que se privilegia un perfil de trabajador polivalente, que posea conocimiento sobre el conjunto del proceso y capacidades para desempeñarse en sus distintas labores (Neiman, 2003; Brignardello, 2015).

El tamaño de los establecimientos vitivinícolas incide, por un lado, sobre el tipo de trabajador y la forma de contratación utilizada y, por otro, sobre las modalidades utilizadas para involucrar a los trabajadores y obtener los mejores desempeños que se ajusten a los requerimientos de los diferentes tipos de productores de vid. Las explotaciones pequeñas y medianas los contratan de forma transitoria, fundamentalmente para tareas de cosecha y lo hacen mayormente de forma directa. En cambio, las unidades de mayor envergadura recurren a este tipo de trabajador para un mayor número de tareas y utilizan para su contratación diferentes tipos de intermediarios (Quaranta y Fabio, 2011).

Con respecto a los trabajadores transitorios, su presencia es muy importante en el conjunto de la actividad y generalizada para la realización de tareas de cosecha. Este tipo de contratación se realiza en forma directa o a través a intermediarios laborales en diferente proporción según la zona productiva de la provincia; así, la presencia de intermediarios de cosecha se observa en 25% de los establecimientos de la zona de Luján de Cuyo y Maipú, mientras que en el Valle de Uco este porcentaje asciende sensiblemente (Neiman y Blanco, 2005; Quaranta y Fabio, 2011). En cambio, las tareas de poda son realizadas en la mitad de los casos exclusivamente con trabajadores permanentes y en la otra mitad se combinan permanentes y transitorios. Los establecimientos empresariales, en su gran mayoría, en todas o algunas tareas, recurren a trabajadores transitorios, evidenciando una alta flexibilidad en su contratación y organización (Neiman y Blanco, 2005).

Los diferentes requerimientos de calidad se traducen, como vimos en el punto anterior, en distintas exigencias para la ejecución de las tareas. Las menores demandas de calidad se expresan en la necesidad de que las tareas de cosecha

se realicen de determinada forma; a medida que se incrementan estas exigencias se complejiza la ejecución de la cosecha y se suman nuevas tareas relacionadas con el manejo de la vid y del racimo de uvas (desbrotes, raleos, etc.). Las pequeñas y medianas empresas cuentan con algún trabajador permanente de carácter polivalente que participa de las diferentes tareas del ciclo productivo y garantiza el conocimiento completo del proceso de producción. La contratación transitoria para tareas de poda, de operaciones en verde (desbrotes y raleos), en los casos en que se realicen, y de cosecha, persigue estabilizar un grupo de trabajadores que se comprometan con una ejecución detallada de las tareas, de forma que logren el mejor desempeño productivo de los viñedos. La remuneración de los trabajadores transitorios en estas unidades productivas es a destajo, es decir, el pago se establece, por ejemplo, en función de la cantidad de uvas cosechadas o del número de hileras podadas. La tensión que emerge en estos establecimientos entre el mayor ritmo de trabajo propio del sistema de remuneración y las exigencias de calidad que presenta la cadena vitivinícola se resuelve a partir de relaciones laborales de tipo personal con componentes paternalistas. Esta aparente paradoja, tradicionalismo en las relaciones sociales y modernización productiva, al igual que en otras experiencias (Newby, 1979), permite a partir de diferentes dispositivos de involucramiento alcanzar el compromiso necesario del trabajador para que ajuste su desempeño laboral al requerido por los productores y empresarios para alcanzar los criterios de calidad buscados (Brignardello, 2015).

Las empresas de mayor escala suelen recurrir a diferentes modalidades de intermediación laboral para garantizarse el acceso a grandes volúmenes de mano de obra en momentos puntuales del ciclo productivo. Bajo escenarios de agriculturas reestructuradas en torno a criterios de calidad, la intermediación, además de resolver el dilema de movilizar la fuerza de trabajo, debe garantizar desempeños laborales que permitan alcanzar dichos requerimientos, para lo cual la intermediación incluye entre sus funciones tareas propias de la organización laboral. Las diferentes figuras de intermediarios utilizadas por estas empresas (principalmente de contratación eventual, falsas cooperativas de trabajo y cuadrilleros tradicionales) por lo general, tienen a su cargo aspectos clave de or-

ganización de las tareas y de la selección de los trabajadores. Las grandes empresas, al igual que las explotaciones pequeñas y medianas, buscan estabilizar una oferta de "buenos trabajadores" y garantizar la continuidad de un grupo central de operarios en la ejecución de las tareas a lo largo del ciclo productivo y a través de los sucesivos ciclos. En estas unidades productivas, sin embargo, son los intermediarios quienes deben asegurar ante los encargados de la gestión de la mano de obra la permanencia del tipo de trabajador deseado por las empresas. Paralelamente, las tareas de organización y control ejecutadas por los intermediarios tienen entre sus principales funciones garantizar que el desempeño de los trabajadores se ajuste, en la mayor medida posible, a las exigencias de calidad que plantea a la producción primaria el resto de los actores del sistema alimentario (Neiman y Quaranta, 2001).

Las empresas que orientan su producción de vid a vinos de mayor calidad enológica incorporaron mayor cantidad de tareas en la etapa de producción y una mayor supervisión de estas tareas por parte de la etapa de elaboración de vinos. La presencia de ingenieros agrónomos que trasmiten y controlan, como señalamos en el punto anterior, la realización de las tareas en los viñedos tienen el propósito de garantizar a las bodegas elaboradoras de vino una provisión de uvas con las condiciones requeridas. Esta vinculación entre la producción de vid y la etapa de elaboración de vinos implica procesos de articulación agroindustrial que también reconfiguran las diferentes relaciones sociales de trabajo entre los productores primarios y los trabajadores, estructurados en un espacio socio-productivo que debe responder a diferentes requisitos de calidad.

En estas empresas el sistema de remuneración combina un jornal básico y pagos por productividad a partir de un determinado nivel de rendimiento físico del trabajo. Esta combinación opera estableciendo un piso de productividad laboral y un pago adicional por encima de éste. En términos prácticos, el jornal funciona como mínimo a alcanzar por el trabajador que, en caso de no lograrlo, seguramente no será contratado nuevamente por la empresa. Bajo estas condiciones, las relaciones sociales de trabajo entrecruzan, por un lado, los dispositivos de supervisión e involucramiento desplegados por las empresas y, por otro, las prácticas de colaboración y resistencias laborales que pueden

desempeñar los trabajadores como, por ejemplo, ausentismo, sabotajes, rotación, etcétera.

Por lo tanto, la organización laboral y las relaciones sociales de trabajo se encuentran entrelazadas por las necesidades de responder a los requerimientos de calidad de la agroindustria y los consumidores de vino. Dichos criterios, como vimos anteriormente, presentan distintas exigencias que se traducen diferencialmente en las demandas que se plantean al trabajo y a los trabajadores. Así, las relaciones sociales de trabajo en el marco de la vitivinicultura reestructurada mendocina se encuentran mediadas por los requerimientos de calidad que plantean la producción y el consumo de vinos a los establecimientos dedicados al cultivo de la vid.

### Conclusiones

Bajo las condiciones analizadas en este capítulo, la calidad no puede reducirse a principios normativos definidos por instituciones formalizadas, ya sea como procedimientos que garantizan ciertas propiedades "intrínsecas" del producto, o como un conjunto de condiciones agroecológicas, normas culturales y formas de producir detalladas por una denominación de origen. De hecho, la "calidad" adquiere su significado social en el marco tanto de estructuras sociales y productivas como de relaciones agroindustriales y de trabajo específicas.

En estos marcos estructurales, como en todo espacio social, los diferentes actores participan de forma desigual, y consecuentemente, como resultado de las diferentes posiciones sociales y de los recursos disponibles, sus márgenes de maniobra son asimétricos. Así, la calidad se constituye como relaciones sociales, es decir acciones recíprocamente orientadas, en condiciones específicas de estructuración.

La vitivinicultura mendocina experimentó un proceso de reestructuración que se manifestó, entre otros procesos, en el cultivo de vides correspondientes a variedades de alta calidad enológica, sin que esto implique la homogenización de este tipo producción. En este sentido, la calidad adquiere distintos significados con diferentes expresiones en la organización laboral y productiva de la actividad.

Entender que la calidad adquiere diferentes significados, en tanto componente de los procesos de reestructuración de la agricultura, nos permite eludir interpretaciones que objetivizan esta noción y le otorgan la condición de fetiche, oscureciendo así su interpretación y ocultando las relaciones y desigualdades sociales que subyacen a la organización laboral y productiva de la actividad.

Los diferentes criterios y requerimientos de calidad se traducen en distintas conexiones entre la agroindustria y la producción primaria, así como en diferentes vínculos entre esta última y los trabajadores. Así, la calidad se entiende como un conjunto de procesos y relaciones sociales en el marco de una estructura socio-productiva reestructurada y un sistema alimentario global.

## Bibliografía

- APARICIO, Susana, Paula Berenguer y Víctor Rau (2004). "Modalidades de intermediación en los mercados de trabajo rurales en Argentina". *Cuaderos de Desarrollo Rural* 53: 59-79.
- ARAÚJO Filgueiras, Vitor (2013). "Novas/velhas formas de organização e exploração do trabalho: a produção 'integrada' na agroindústria". *Mediações* 18 (2): 230-245.
- AZPIAZU, Daniel y Eduardo Basualdo (2000). El complejo vitivinícola en los noventa en la Argentina, potencialidades y restricciones. Buenos Aires: CEPAL.
- Bocco, Adriana (2005). "Trama vitivinícola: reconfiguración de actores y transformaciones estructurales". Ponencia presentada en las IV Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Buenos Aires, 9-11 de noviembre.
- Bocco, Adriana y Guillermo Neiman (2001). "Mercado de calidad y trabajo. El caso de la vitivinicultura argentina". Ponencia presentada en el v Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. Buenos Aires, 1-4 de agosto.
- Bocco, Adriana, Laura Alturria, José Gudiño, Jerónimo Oliva, Ana María Ruiz, Guilermo Salvarredi y Hernán Vila (2007). "La trama vitivinícola en la provincia de Mendoza". En *Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina*, compilado por Marcelo Delfini, Daniela Dubbini, Manuel Lugones e Ivana Nancy Rivero, 43-92. Buenos Aires: Prometeo.
- BONANNO, Alessandro y Josefa Barbosa Cavalcanti (2011). "Globalization, food quality and labor: the case of grape production in North-Eastern Brazil", *International Journal of Sociology of Agriculture and Food* 19 (1): 37-55.

- Brignardello, María (2012). "Reestructuración, calidad y relaciones sociales. Transformaciones en el vínculo productor vitivinícola-agroindustria en Mendoza, Argentina". *Agraria* 16: 95-120.
- Brignardello, María (2015). "Reestructuración, calidad y trabajo. El caso de la pequeña y mediana producción vitivinícola de Mendoza". Tesis de maestría en Estudios Sociales Agrarios. Buenos Aires: FLACSO.
- Busch, Lawrence (2000). "The moral economy of grades and standards". *Journal of Rural Studies* 16: 273-283.
- COLLADO, Patricia (2006). "Desarrollo vitivinícola en Mendoza-Argentina. Apuntes sobre su origen". *Trabajo y Sociedad* 8 (otoño): 1-28.
- Fabio, José (2010). "Regulación social de la transitoriedad. El mercado de trabajo en la producción de uvas en Mendoza, Argentina". *Cuadernos de Desarrollo Rural* 7 (64): 33-57.
- GAGO, Alberto (2003). Las nuevas tendencias de desigualdad, polarización y exclusión. El impacto de la acumulación vigente en la región de Cuyo-Argentina. Mendoza: Centro de Estudios e Investigaciones Regionales.
- GENNARI, Alejandro, Jimena Estrella Orrego y Leonardo Santoni (2013). Wine Market Regulation in Argentina: Past and Future Impacts. AAWE Working Paper núm. 136. Nueva York: AAWE.
- GOLDFARB, Lucia (2005). "The quality paradigm: Restructuring processes and social relationships in the viticulture sector of Mendoza, Argentina". Tesis de maestría en Arts in Development Studies. La Haya: Institute of Social Studies.
- GUTMAN, Graciela (2005). Agricultura de contrato de pequeños productores agropecuarios con agroindustrias y agrocomercios en Argentina. Experiencias, lecciones, lineamiento de política. Buenos Aires: RIMISP-Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural.
- Instituto de Desarrollo Rural-Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (IDR-INTA) (1999). Caracterización de la cadena agroalimentaria de vitivinicultura de la provincia de Mendoza. Mendoza: Fundación Instituto de Desarrollo Rural.
- Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) (1990). *Estadísticas vitivinícolas*. Mendoza: Instituto Nacional de Vitivinicultura
- INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA (INV) (2015). *Estadísticas vitivinícolas*. Mendoza: Instituto Nacional de Vitivinicultura
- LACOSTE, Pablo (2004). "La vitivinicultura en Mendoza: implicancias sociales y culturales (1561-2003)". En *Mendoza, Cultura y Economía* compilado por Arturo Roig, Pablo Lacoste, y María Cristina Satlari, 57-113. Buenos Aires: Caviar Bleu.
- LARA, Sara (1998). Nuevas experiencias productivas y nuevas formas de organización flexible del trabajo en la agricultura mexicana. Ciudad de México: Juan Pablos Editor.

- MARSDEN, Terry (2003). *The condition of rural sustainability*. Assen: Royal Van Gorcum. MATEU, Ana María (1996). "Poder y relaciones políticas y económicas en Mendoza, Argentina. 1880-1920". *Anuario de Estudios Americanos* 53 (2): 199-226.
- NEIMAN, Guillermo (2003). "La 'calidad' como articulador de un nuevo espacio productivo y de organización del trabajo en la vitivinicultura mendocina". En *El campo en la sociología actual: Una perspectiva latinoamericana*, compilado por Mónica Bendini, Josefa Salete Barbosa Cavalcanti, Miguel Murmis y Pedro Tsakoumagkos, 291-314. Buenos Aires: La Colmena.
- NEIMAN, Guillermo y Germán Quaranta (2001). "Reestructuración de la producción y flexibilidad funcional del trabajo agrícola en la Argentina". *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo* 12 (6): 45-69.
- NEIMAN, Guillermo y Mariela Blanco (2005). "Modalidades de contratación y empleo de la mano de obra estacional en el cultivo de vid". Ponencia presentada en el 6º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Buenos Aires, 13-16 de agosto.
- NEWBY, Howard (1979). *The Deferential Workers. A Study on Farm Workers in East Anglia*. Londres: Penguin Books.
- NICOLAS, François y Egizio Valceschini (comps.) (1995). *Agro-alimentaire: une économie de la qualité*. París: INRA-Economica.
- PONTE, Stefano (2009). "Governing through quality: Conventions and supply relation in the value chain for South African wine". *Sociologia Ruralis* 49 (3): 236-257.
- QUARANTA, Germán y Francisco Fabio (2011). "Intermediación laboral y mercados de trabajo en agriculturas reestructuradas: el caso de Valle de Uco, Mendoza, Argentina". *Región y Sociedad* 5: 193-225.
- Richard-Jojoba, Rodolfo (2003). "El mercado de trabajo vitivinícola en la provincia de Mendoza y los nuevos actores. El contratista de la viña: Aproximación a un complejo sistema de empresas y trabajadores, 1880-1910". *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* 10: 5-37.
- RICHARD-JORBA, Rodolfo (2009). "El mundo del trabajo vitivinícola en Mendoza (Argentina) durante la modernización capitalista, 1880-1914". *Mundo Agrario*, 9 (18).
- RICHARD-JORBA, Rodolfo, Eduardo Pérez Romagnoli, Patricia Barrio e Inés Sanjurjo (2006). La región vitivinícola argentina. Transformaciones del territorio, la economía y la sociedad 1870-1914, Buenos Aires: UNQ.
- SALVATORE, Ricardo (1986). "Control del trabajo y discriminación: el sistema de contratistas en Mendoza, Argentina, 1880-1920". *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales* 26 (102): 229-253.

# Datos de los autores

ELADIO ARNALTE ALEGRE «evarnalt@esp.upv.es». Catedrático en el Departamento de Economía y Ciencias Sociales de la Universidad Politécnica de Valencia. Su principal línea de investigación ha sido el análisis de las transformaciones de la agricultura y del medio rural en los países europeos, contemplando asimismo el impacto de la aplicación de las políticas sobre esos procesos. También ha abordado el análisis de las vías de salida de la pobreza rural en los países en desarrollo.

MARÍA BRIGNARDELLO <maria.brignardello@gmail.com>. Licencianda en Sociología, Universidad Nacional de Cuyo. Magister en Estudios Sociales Agrarios, Flacso-Argentina. Becaria doctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, doctoranda en Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires. Profesora de Sociología Rural, carrera de Sociología, Universidad del Salvador.

MARÍA ELENA GADEA MONTESINOS <megadea@murcia.es>. Doctora en Sociología por la Universidad de Valencia y profesora en la Universidad de Murcia. Sus principales líneas de investigación se vinculan con la Sociología de la agricultura, las migraciones internacionales y el trabajo. En los últimos años ha participado en diversos proyectos de investigación, nacionales e internacionales, sobre la reestructuración de los territorios agrícolas

José Miguel Martínez Carrión «jcarrion@um.es». Doctor en Historia, csatedrático de Historia e Instituciones Económica en la Universidad de Murcia. Sus principales líneas de investigación se centran en la historia económica y social del mundo contemporáneo. Ha investigado sobre los procesos de industrialización y diversos aspectos de historia empresarial: analiza el desarrollo de la industria alimentaria española y la proyección internacional de las firmas empresariales desde la primera globalización. En esta dirección destacan los estudios sobre la competitividad de la industria vinícola española en el mercado mundial y el papel de las instituciones vitivinícolas y los mercados del vino.

Francisco José Medina Albaladejo «Francisco. Medina @Uv. Es». Doctor en Historia Económica por la Universitat Autònoma de Barcelona y profesor en la Universitat de València. Ha realizado estancias en la Universitá di Bologna (Italia) y la Copenhagen Business School (CBS, Dinamarca). Su actividad investigadora se centra en el estudio histórico del sector agroalimentario desde un punto empresarial, centrando su atención en el papel del movimiento cooperativo, la formación de *clusters* industriales, la internacionalización y el patrimonio histórico-cultural en dicho sector.

DIONISIO ORTIZ MIRANDA «dortiz@esp.upv.es». Profesor titular del Departamento de Economía y Ciencias Sociales en la Universidad Politécnica de Valencia (España). Sus líneas de trabajo están relacionadas con economía rural y agraria, la gobernanza de los procesos de cambio rural y los sistemas alimentarios sostenibles. Participa en varios proyectos europeos de investigación relacionados con estas cuestiones (Transmango, Salsa, Vital)

OLGA MARÍA MORENO PÉREZ <omoreno@esp.upv.es>. Profesora titular del Departamento de Economía y Ciencias Sociales de la Universitat Politècnica de València. Sus líneas de investigación se centran en las transformaciones de la agricultura familiar, las vías de diferenciación de las explotaciones agrarias, el cambio estructural agrario en España y Europa y los procesos y políticas de desarrollo rural. Asimismo, ha participado en investigaciones sobre transformaciones agrarias en países de Latinoamérica.

Julio Fernández Portela «jfportela@geo.uned.es». Profesor en el Departamento de Geografía de la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED). Doctor internacional en Geografía y Ordenación del Territorio. Premio Extraordinario de Doctorado. Sus líneas de investigación son: paisajes vitivinícolas, geografía cultural y didáctica del espacio geográfico.

GERMÁN QUARANTA <gquaranta@ceil-conicet.gov.ar>. Doctor por la Universidad de Córdoba, Andalucía, España, en el Instituto de Sociología y Estudios Campesinos. Investigador adjunto del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) con sede en el Centro de Estudios e Investigaciones Laborales (CEIL). Profesor titular de Sociología Agraria, Universidad Nacional Arturo Jauretche, en la maestría en Estudios Sociales Agraria Flacso—Buenos Aires y en el Posgrado de Agroeconomía, Facultad de Ciencias Agrarias Universidad Nacional de Mar del Plata.

MARTHA JUDITH SÁNCHEZ GÓMEZ <mjudith@sociales.unam.mx>. Investigadora del Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM. Doctora en Ciencias Sociales con especialidad en Sociología por El Colegio de México. Ha realizado investigación en México, Estados Unidos y España en temas de migración interna e internacional hacia áreas urbanas y rurales. Se interesa en las características de esas movilidades, sus actores, las dimensiones de género y etnicidad y los impactos de dicha movilidad para las familias y comunidades.

INMACULADA SERRA YOLDI «Inmaculada.Serra@uv.es». Doctora en Ciencias Políticas y Sociología por la Universidad Complutense de Madrid. Licenciada en Ciencias Políticas y graduada en Sociología en la misma universidad. Profesora titular del Departamento de Sociología de la Universidad de Valencia e Investigadora del Instituto de Estudios Universitarios de la Mujer de la Universidad de Valencia. Profesora del master "Género y políticas de igualdad". Miembro del Observatorio de las Migraciones de la Universidad de Lecce (Italia). Miembro del Consejo de redacción de la revista *Critica Sociología* de Italia. Sus últimas publicaciones (2010-2017) están dentro de las líneas de investigación de la Sociología de las migraciones, Sociología de género y la Sociología rural.

#### DATOS DE LOS AUTORES

Francisco José Torres Pérez «francisco.torres@uv.es». Doctor en Sociología y profesor de la Universidad de Valencia. Sus campos de investigación son la Sociología de las migraciones y la Sociología urbana. En Sociología de las migraciones en el ámbito rural ha trabajado la inserción laboral de los inmigrantes en la organización y mercado de trabajo, así como las transformaciones de las áreas rurales con el asentamiento de los inmigrantes y sus familias.

Reestructuración vitivinícola, mercados de trabajo

y trabajadores inmigrantes, editado por el Instituto de Investigaciones Sociales de la

Universidad Nacional Autónoma de México,

se terminó de imprimir en mayo de 2019 en los talleres de Gráfica Premier, S.A. de C.V.,

calle 5 de Febrero núm. 2309, Col. San Jerónimo,

C.P.52170, Chicahualco, Metepec, Estado de México. La edición tipográfica se hizo Adobe Garamond (7, 9, 10 y 12 pts.).

La edición en offset consta de 500

ejemplares en papel cultural de 90 gramos.