

Buenos Aires | 13-16 de agosto de 2003

6^o

**Congreso
Nacional
de Estudios
del Trabajo**

**Los trabajadores
y el trabajo en la crisis**

MODALIDADES DE CONTRATACIÓN Y EMPLEO DE LA MANO DE OBRA ESTACIONAL EN EL CULTIVO DE VID

Guillermo Neiman y Mariela Blanco

gneiman@mail.retina.ar; marblanco@movi.com.ar

Institución: Centro de Estudios e Investigaciones Laborales (CEIL-CONICET)

Dirección postal: Saavedra 15, Piso 4, (1083) Ciudad de Buenos Aires

Introducción

Bajo distintas denominaciones – trabajadores estacionales, eventuales, transitorios, temporarios, *braceros* - se ha venido identificando un segmento de la fuerza de trabajo de la agricultura que ha concitado interés desde diferentes perspectivas (académica, social, laboral, entre otras). La evidencia acerca de su presencia mayoritaria (y creciente) en los mercados de trabajo rurales ha chocado sin embargo con el reconocimiento simultáneo de la escasez y baja calidad de la información disponible para su estudio como de la también mayoritaria condición “no registrada” de esos trabajadores; esto último, en parte también vinculado a la deficiencia de las fuentes de informaciones para captarlos pero fundamentalmente con la precariedad laboral en que se ven involucrados, convirtiéndose esos mercados en bolsones emblemáticos del “trabajo en negro” de la agricultura.

Inestabilidad en el trabajo, nulo acceso a beneficios sociales, bajas remuneraciones en base a sistemas de remuneraciones por jornal, tarea o de acuerdo al logro de determinadas metas de producción, condiciones de vida deficitarias, cambios constantes de empleador incluyendo su movilidad geográfica, generalizadas situaciones de autoempleo o desempleo para los períodos de cambios de ocupación, son algunas de las manifestaciones más recurrentes de la condición de esos trabajadores.

Una posición muy difundida sostiene la existencia del *trabajo estacional* asociado directamente a las características excepcionales de una actividad naturalmente cíclica como lo es la agricultura. La estacionalidad propia de los ciclos agropecuarios de producción lleva a que en determinados períodos que pueden tener una variada prolongación a lo largo del año se demanden cantidades extraordinarias de trabajo para atender tareas específicas. Estas necesidades son cubiertas por trabajadores estacionales siendo los más comunes los llamados trabajadores “zafrales” que responden a una demanda que se repite cíclicamente a lo largo de los años (por ejemplo, para la cosecha de determinados cultivos) y que, urgido por la perecibilidad del producto, tiende a concentrar el de trabajo en cortos períodos del año (Piñeiro, 1999). También hay necesidad de trabajadores eventuales para cubrir tareas que no se repiten cíclicamente – muchas veces, incluso, son imprevisibles - y que son identificados por los propios trabajadores como “changas”; otra situación corresponde a aquellas tareas que si bien

pueden repetirse cíclicamente, por distintas razones no necesariamente ello ocurre de manera sistemática – por ejemplo, el riego o algunas labores culturales- y que también requieren trabajo estacional. Finalmente hay tareas que pueden no ser cíclicas pero que requieren – a diferencia de la mayoría de las incluidas en las situaciones anteriores – una cierta especialización por parte de los trabajadores, conformando muchas veces verdaderos “oficios” que lleva en algunos casos a disponer de un pequeño capital en herramientas o alguna maquinaria que acompaña su inserción laboral y que los coloca en una situación de cierta ambigüedad en lo que a su condición de trabajador se refiere (acercándolo a un cierto tipo de “cuentapropismo”).

Una tipología de estos trabajadores puede completarse considerando la conformación de su ciclo anual de trabajo en términos de las áreas geográficas, producciones y/o ramas de actividad que cubre siempre en condiciones de trabajador estacional, incluyendo la posible combinación de tareas agrícolas y urbanas y, los casos más clásicos, de pequeños productores que combinan ingresos originados en la misma unidad productiva y los provenientes del trabajo extrapredial (Bendini, Radonich y Steimbregger, 1999).

Una interpretación acerca del origen de estos trabajadores y de su creciente importancia cuantitativa así como de las transformaciones internas que ha ido experimentando tiene que ver al menos con dos procesos: Por un lado, la tendencia a la especialización productiva en el capitalismo (la combinación de cultivos actúa de alguna manera “estabilizando” la demanda de trabajo), particularmente en el contexto de cambios tecnológicos que actúan acelerando la concentración temporal de la demanda de trabajo; por otro, la estrategia misma de las empresas que incluye variados comportamientos destinados a reducir costos, simplificar la organización y control del trabajo o eludir compromisos vinculados a la legislación protectora de los trabajadores. La conflictividad social que potencialmente podría involucrar a los distintos tipos de trabajadores también se encuentra en los fundamentos de estas estrategias empresarias.

Por su parte, la evolución del trabajo estacional termina implicando otros fenómenos como, por ejemplo, los desplazamientos de poblaciones en la búsqueda de estos trabajos que no pueden ser cubiertos por la mano de obra local (por lo cual el trabajo estacional se vuelve sinónimo de migración estacional) o de tipo residencial que incluye la localización de trabajadores en centros urbanos de distinta escala para de esta manera sobrellevar los períodos de desempleo rural con actividades urbanas (generalmente también inestables).

Las migraciones estacionales en tanto manifestación particular del trabajo estacional pueden ser vistas como resultado de las condiciones estructurales de la agricultura y de “complementariedad” entre estructuras agrarias diferentes a partir de la existencia de áreas de emisión y de recepción de trabajadores (Reboratti y Sabalain, 1981). Estas migraciones pueden derivar en un fenómeno transitorio y cambiante y para las cuales la creciente presión de la

tecnología ayuda a transformarlas e, incluso, a eliminarlas. En cuanto a la residencia de los trabajadores, para el caso argentino se ha encontrado que los dos espacios de mayor presencia de trabajadores de la rama agrícola con residencia urbana corresponde al “eje frutícola” del valle del río Negro y al “eje azucarero” del noroeste argentino, ambos casos con predominante demanda de trabajo estacional (Neiman y Bardomás, 2001).

Entre las consecuencias específicas de los actuales procesos de reestructuración de la actividad agrícola sobre el trabajo agrícola, éstas pueden abarcar “el funcionamiento de los mercados de trabajo, las condiciones de ocupación y los tipos de trabajadores involucrados; también se verán afectadas las relaciones laborales, el reclutamiento de trabajadores y la gestión de la mano de obra” (Neiman y Quaranta, 2001). Específicamente en cuanto al trabajo estacional, estos contextos marcados por una intensificación de la articulación de la producción primaria con la actividad industrial muestran, por un lado, la relevancia que mantiene la actividad de cosecha en términos de la demanda total de mano de obra aunque comienzan a ocupar un lugar crítico otras tareas que también necesitan ser cubiertas por trabajadores estacionales; además, se generan cambios cualitativos en la composición, especialización, tipos de ocupaciones, etc. de ese segmento como así también a nivel de las estrategias de las empresas y de los productores en lo que respecta a las modalidades de contratación y de organización del trabajo. El surgimiento de nuevas tareas y la incorporación del trabajo de mujeres emergen, entre otras, como nuevos fenómenos ocupacionales en el marco de la mencionada reestructuración de producciones intensivas (Radonich, Steimbregger y Ozino Caligaris, 1999; Neiman, Bocco y Miranda, 2001; Neiman, Bocco y Martín, 2002).

Igualmente, los actuales procesos de modernización y globalización pueden mantener la polaridad clásica de los mercados de trabajo con un grupo muchas veces mayoritario compuesto por trabajadores “menos calificados que realizan tareas más simples y rutinarias, pero con un mayor contenido de trabajo manual y esfuerzo físico” (Riffo Rosas, 1999).

En la misma línea, la creciente complejidad del proceso de trabajo (reflejado en sus demandas de planificación, supervisión técnica y profesional, servicios accesorios, maquinaria, calificaciones) lleva a la externalización de ciertas tareas (antes llevadas a cabo por los titulares o personal jerárquico de los establecimientos) entre las cuales se encuentra la contratación de trabajadores, llevando a la aparición de intermediarios puestos a cumplir con aquella finalidad; de esta manera, se modifica también el tipo de trabajador involucrado, las relaciones laborales y la organización del trabajo en las tareas comprometidas bajo esa circunstancias.

Los trabajadores estacionales comienzan a ser movilizados a través de “contratistas”, conformando en la mayoría de los casos verdaderos equipos de trabajo o “cuadrillas” de

tamaño y composición variable. La presencia de estos intermediarios en los mercados de trabajo se diferencian de las antiguas modalidades de “enganchadores” y, más bien, se la vincula a las estrategias de las empresas para reducir la contratación directa de trabajadores y diluir la relación laboral y los posibles conflictos entre trabajadores y empleadores¹ (Aparicio y Benencia: 2000; Aguilera, 2001; Alfaro, 2001). Estas situaciones aparecen conectadas a producciones tradicionales que requieren mano de obra poco diferenciada como así también en rubros y tareas que demandan mayores habilidades y/o conocimientos para garantizar una determinada calidad en el producto final.

La convocatoria o reclutamiento de los trabajadores se vuelve una tarea clave para entender cómo funcionan estos mercados de trabajo; así, en algunos casos, adquiere relevancia la figura del “transportista” que va a funcionar como verdadero “representante” de los productores para contactar a los trabajadores y luego hacerse cargo de su traslado a la zona de demanda; también se ha detectado la presencia de los “jefes de cuadrilla” que seleccionan a los trabajadores, los organizan y luego los supervisan durante la realización de las tareas (generalmente, la cosecha) propiamente dicha (Radonich, op.cit).

Esta ponencia examina cómo se organiza un mercado de trabajo estacional en el contexto de (a) una producción – el cultivo de vid - intensiva en el uso de mano de obra y (b) que combina formas tradicionales de producción con otras propias de la reestructuración, (c) con importantes concentraciones temporarias de trabajo (principalmente aunque no exclusivamente en cosecha) (d) un espacio local que contiene una zona rural relativamente homogénea y una pequeña localidad de servicios y de cierta actividad industrial vinculada a aquel cultivo.

En principio, ese mercado es el resultado de las condiciones locales de producción y su evolución reciente, de las características que asume la disponibilidad de mano de obra y de las modalidades de contratación e incorporación de la misma en los establecimientos de la zona,

¹ Dado que los trabajadores agrarios no están considerados por la ley de Contrato de Trabajo que iguala a los trabajadores temporarios con los permanentes en cuanto a algunos de sus principales derechos, los ubica bajo la figura del “permanente discontinuo” por la que el empleador, aún cuando finaliza el vínculo junto con la finalización de la tarea, debe contratarlo al año siguiente para la misma tarea.

incluyendo los agentes y mecanismos mediadores entre la demanda y oferta de trabajo estacional.

Si bien el análisis se centra en las condiciones ocupacionales asociadas a la cosecha (por ser la tarea con mayor demanda de trabajo estacional) se consideran otras tareas a los efectos de dar cuenta de otros espacios de inserción de ese segmento de trabajadores y, consecuentemente, de su posible heterogeneidad interna y eventual “estabilización” de los mismos a partir de su repetida incorporación a distintas tareas a lo largo del ciclo agrícola.

El área de estudio corresponde al departamento Sarmiento², en el sur de la provincia de San Juan, con una antigua tradición vinícola dedicada mayoritariamente a la producción de uvas para la elaboración de vinos comunes y, en menor medida, para el consumo en fresco. Si bien la presencia de productores familiares ha sido una constante histórica desde la puesta en producción de la zona, en los últimos años se ha iniciado un proceso de transformación de la vitivinicultura local con la incorporación de plantaciones destinadas a la producción de uvas de calidad.

Evolución histórica de la vitivinicultura en la región de Cuyo, con especial referencia a la provincia de San Juan

La viticultura de la región de Cuyo aparece en San Juan en 1569 y en Mendoza en 1599, demostrando rápidamente las posibilidades de su desarrollo en esas provincias aunque, como se verá más adelante, con diferencias entre sí que se extienden hasta la actualidad. Los primeros viñedos permitieron a algunas órdenes religiosas (jesuitas) elaborar vinos en condiciones artesanales y aunque las leyes españolas prohibían emprender el cultivo de la uva y mucho menos la fabricación de vinos, esta disposición no fue respetada.³

² **Metodología:** La Encuesta se realizó a una muestra estadísticamente representativa de productores de la zona agrícola del mencionado departamento; a partir de un listado de 689 unidades productivas se procedió a elaborar una muestra estratificada geográficamente y por tamaño de los establecimientos. Las explotaciones fueron elegidas de acuerdo con un diseño de muestreo aleatorio estratificado. Se utilizaron dos criterios de estratificación y los estratos surgen de la combinación de ambos. En primer lugar se agrupó a las explotaciones en 3 zonas geográficas diferentes (que a los efectos de esta ponencia, no son consideradas) y al interior de ellas se estratificó por tamaño de explotación en tres categorías: Hasta 10 hectáreas de superficie, por encima de 10 ha. y hasta 30 ha., por encima de 30 ha.

³ Una queja de los vecinos de San Juan al Cabildo, en 1706, argumenta que *‘algunas personas inferiores de esta ciudad, plantan o quieren plantar más viñas de las plantadas, y plantando la gente ordinaria viñas se carecerá de hombres para el trabajo y la recolección de las cosechas y por el aumento del campo cultivado, todo resultará perdido por falta de agua’*. Pero no se extirparon las viñas, ni su proliferación se prohibió; (...) el viñedo siguió creciendo hipertróficamente y cubrió la mayor extensión del valle de Tulúm (...)” (Videla 1977: 67)

La expansión de la actividad vinícola, sin embargo, recién se concreta hacia fines del siglo XVII, "cuando las plantaciones y la propagación de la vid, asumen por primera vez la forma de verdaderos cultivos con fines vinícolas" (Palencia 1908: 236). Cien años más tarde existía una 'industria' vinícola en la zona de Cuyo, con algunos particulares produciendo vinos en condiciones artesanales (probablemente a partir de las tradiciones que los mismos Jesuitas habían difundido) y con una producción que sobrepasaba el posible consumo local de uva de mesa.

Para ese entonces ya existían en el país cerca de 55.000 hectáreas cultivadas con vid, de las cuales la provincia de San Juan participaba con 14.000 y Mendoza con 30.000 hectáreas (Palencia, 1908). Los vinos de ambas provincias llegaban a los mercados del litoral del país si bien no era suficiente esa producción para cubrir la demanda total. Se trataba de un proceso de producción totalmente manual, con instalaciones que no eran las adecuadas, generando en la mayoría de los casos mostos mal elaborados y de muy baja calidad. Por otra parte, mientras que en Mendoza la difusión de la vid tuvo claramente fines vinícolas, en la provincia de San Juan, en cambio, la producción tenía un triple destino: vinos y aguardientes (la más importante), pasas para los productores de vinos de pasas de Buenos Aires y, uva de mesa.⁴

La llegada del ferrocarril a la región (en el año 1885) permitió encarar un proceso de modernización de la industria vinícola y de los viñedos que solo para el caso de Mendoza y San Juan era rentable y marginando a la región del litoral que ya no pudo competir, operando como medio integrador del territorio, como reductor del tiempo de vinculación entre el espacio productor y los mercados consumidores y como medio de introducción de equipamiento técnico. El ferrocarril va a permitir una corriente de doble sentido para la región: por un lado, una creciente exportación de vino a Buenos Aires y, por el otro, una fuerte importación de maquinarias y tecnología que contribuirá a dinamizar la producción primaria e industrial local. Se inicia así la transición a la vitivinicultura moderna estructurada en base a un notable aumento de la productividad de la tierra y una transformación de la industria bodeguera, incluyendo el desarrollo de nuevos métodos de cultivo y el uso de equipamientos mas adecuados para la producción industrial tales como prensas y toneles de roble.

⁴ Esta hipótesis acerca de una relativa especialización regional se comprueba en una publicación de la época, *'El Argos de Buenos Aires,'* del 3 de Mayo de 1823, sostiene que "(...) la provincia de Cuyo ha recibido un golpe mortal por las nuevas regulaciones de comercio hechas en Buenos Aires: *los vinos de Mendoza y los aguardientes de San Juan* han caído de tal modo por el concurso de los extranjeros (...)" (Panella 1998: 30). (La cursiva es nuestra)

Esto es acompañado por otros procesos tales como el fomento de la inmigración internacional, la organización de los recursos tierra y, principalmente, agua, y el desarrollo de políticas fiscales, los que se fueron concretando conforme un sector de la elite política partidaria modernizante accede a los cargos públicos. La reconversión en Mendoza impulsa los cambios en San Juan que, aunque con diferencias, avanza también rápidamente hacia la actividad vitivinícola, si bien es la primera la que encara mas definitivamente la etapa industrial y que se va a mantener hasta la actualidad.

Esta evolución está íntimamente asociada a importantes procesos sociales y políticos que suceden en ambas provincias. Así, en la sociedad sanjuanina, surge una elite que pasa a obtener ganancias extraordinarias a través de las transacciones de tierras en un mercado cada vez más dinámico. “La hegemonía de estos grupos en la estructura productiva se da, porque son estos los que al mismo tiempo controlan y dirigen las instituciones financieras y estatales a través de las cuales ponen en marcha todos los mecanismos necesarios para garantizar el funcionamiento del modelo de acumulación. Se insertan en las instituciones financieras como los principales accionistas y directores de bancos, como directores en las comisiones de juntas de regadío, hasta la representación pública en el Estado provincial. A su vez, los inmigrantes que se incorporan en la compra de la tierra y se ocupan de la ampliación y modernización de las bodegas pasan a ser protagonistas de la transformación, ya que imponen una nueva modalidad en la acumulación, a través de la utilización extensiva de sus excedentes en compra de tecnología y nueva tierra (Ávila y Gago 1991: 26)

La provincia de Mendoza comienza a experimentar un fuerte aumento intercensal de la superficie cultivada, que en 1960 significa un aumento del 379 % respecto de 1908. En cambio, la provincia de San Juan experimenta un comportamiento más irregular e inestable; así, para 1937 se observa un retroceso en la cantidad de superficie cultivada con vid que podría explicarse a partir de las medidas que toma la recientemente creada Junta Reguladora de Vinos, promoviendo el reemplazo de viñas por otros cultivos a los efectos de intervenir sobre el crecimiento hipertrófico del viñedo en la zona de Cuyo, mostrando los primeros indicadores de la crisis que la actividad experimentará algunos años mas tarde.⁵

⁵ En 1934, por ley N ° 12.137 se crea la ‘Junta Reguladora de Vinos’, sosteniendo que "deberá adoptar las medidas convenientes, para que la producción vitivinícola nacional no siga excediendo los requerimientos normales de la población y su incremento. Con tal objeto queda especialmente facultada para otorgar, previa aprobación del Poder Ejecutivo, indemnizaciones equitativas que promuevan la supresión en la medida indispensable de la vid vinífera o su sustitución por uva de mesa o de pasas o por otros cultivos. De hecho, todas las medidas provinciales que se tomaron, a fines del siglo XIX, apuntaban a un crecimiento del viñedo sin distinguir tipos de uvas o criterios para mejorar las variedades. Las medidas que toma la Junta

Además, el rendimiento por hectárea para el caso de Mendoza es similar para los años 1908 y 1937, mostrando que ya para la primera fecha los métodos de cultivo estaban modernizados. San Juan, en cambio, experimenta un crecimiento del rendimiento de sus viñedos entre 1908 y 1937, que la equiparan con Mendoza recién para la segunda fecha reflejando una incorporación más tardía de los métodos modernos de cultivo.

Otras características del cultivo de la vid en San Juan completan esa situación diferenciada entre las que se encuentra el predominio de la variedad “cereza” como determinante del viñedo sanjuanino “fundamentada en razones ecológicas y económicas, de gran rusticidad y elevados rendimientos por hectárea y, además, fomentada por la existencia de un patrón de comercialización que no diferencia las variedades según capacidad enológica” (Reca y Gligo Viel, 1974).

La política de fomento del cultivo de la vid hizo que en la década de 1965 a 1975 se implantaran 55 mil hectáreas más de viñas, la superficie cultivada aumentara un 25% y la producción de vinos un 30%. De esta manera, este modelo alcanza su máxima expresión en la década del 70 cuando la superficie cultivada con vid alcanza los valores más altos y el consumo per cápita llega al récord de 90 litros anuales.

La crisis de los 80 afectó este modelo asociada a una sobreproducción de uvas de poca calidad, como efecto de una constante disminución del consumo per cápita, lo que llevó a su vez a una importante reducción de la superficie cultivada con viñedos. El sector experimenta un fuerte proceso de ajuste cuya característica ha sido un precio permanentemente bajo para el vino en la etapa de traslado (constituido por elevados volúmenes de vino de mesa). La actividad vitivinícola se estanca en este periodo y a mediados de los 80 comienza un proceso de erradicación de vides, principalmente de uvas finas, debido a que el mercado de uvas no tenía precios diferenciados por calidad, por lo que resultaban más rentables aquellos viñedos de uvas rústicas con altos rendimientos productivos.

Desde 1989 comienza así un periodo de transformación de la vitivinicultura argentina, por la que se incorpora a los cambios más generales del sector agroalimentario frente a la convergencia entre demandas de competitividad y, a su vez, de calidad en el marco de la globalización y la reestructuración de las unidades productivas. Un componente clave de esta reestructuración ha sido el ingreso de capitales extranjeros que fundamentalmente renovaron la etapa industrial y dominaron el sistema de ventas al exterior. En la producción primaria se observa, por un lado, una tendencia a una mayor especialización en la producción de uvas finas de alta calidad en las empresas agrícolas de mayor rentabilidad y capacidad financiera y, por

en 1934, se profundizan en 1937 con la ley N ° 12.355 que apunta directamente a extirpar viñas y reemplazarlas por otros cultivos.

otro, la crisis de la pequeña y mediana empresa vitícola dedicada a la producción de uvas comunes de altos rendimientos destinadas a la elaboración de vinos de mesa.

En la provincia de San Juan, cuyos cultivos se desarrollan en los oasis con riego de los valles de Tulum, Ullun y Zonda, para ese mismo período, su sector vitícola muestra signos de mayor dinamismo comparado con lo experimentado por la actividad agrícola en su conjunto. Sin embargo, es la producción de la uva destinada a consumo en fresco la de mayor crecimiento relativo frente a la menor expansión de la actividad vitícola industrial (Miranda, mimeo) aún cuando al sector de uvas comunes para vinificar le corresponde la mayor participación en la economía provincial. Se mencionan tres causas principales que explicarían este comportamiento: desde el punto de vista tecnológico, la difusión del riego presurizado que en el contexto de una provincia con escasez relativa de agua y de infraestructura de riego se vuelve una innovación estratégica para garantizar una producción de calidad; en cuanto a los comportamientos de los mercados, hay una demanda creciente junto a posibilidades de exportación de uva en fresco; finalmente, los estímulos impositivos para la puesta en producción de nuevas tierras responsables de la implantación de superficies importantes de uvas de calidad para consumo en fresco y para vinificar.

Esta última causa es una de las más relevantes en términos de las transformaciones estructurales que conlleva y cuyas consecuencias (productivas, sociales, ambientales, entre otras) no han sido aún suficientemente evaluadas. En efecto, en los últimos años, un régimen de franquicias tributarias, consistente en el diferimiento total o parcial del pago de impuestos nacionales, implementado en varias provincias desde 1979 y que en el año 1983 se extiende a San Juan, en la práctica se convirtió en un poderoso instrumento de modernización del aparato productivo provincial (aún cuando a la fecha todavía buena parte de los proyectos no se encuentran en plena producción).

Así, hasta 1995 se habían aprobado inversiones por un monto total superior a los 500 millones de dólares y por casi 40.000 hectáreas. En cuanto a la orientación productiva de esos "diferimientos" se dedicaron, principalmente, además de las ya mencionadas variedades de uvas finas para vinificar y uva de mesa para exportación y mercado interno, a olivo, frutales y forestación (para la producción de las denominadas "maderas blandas").

Esta expansión en base a grandes empresas y tecnología moderna, va diferenciarse notablemente de un sector tradicional de pequeños productores que fue históricamente dominante en la provincia. Se trata de un segmento con menos de 5 hectáreas por unidad cultivada con vid, predominantemente viticultores que abastecen a la industria local dedicada a la producción de uvas comunes y de mostos. Se trata de un mercado con precios declinantes y

en el que opera la competencia con otras bebidas, por lo que la reacción de los productores es la búsqueda constante de aumento de los rendimientos físicos por hectárea.

Desde el punto de vista del trabajo estacional, ambos procesos se complementan en el sentido de concentrar la demanda laboral y determinar verdaderos “cuellos de botella” que no pueden ser cubiertos por mano de obra local y, además, por tratarse de producciones para las cuales no pueden introducirse tecnologías mecánicas (por ejemplo, para la cosecha, a pesar de algunas experiencias incipientes en esa dirección) y tampoco insumos químicos ahorradores de trabajo. Las variedades de uva para vinificar son las que generan la mayor ocupación media a lo largo del año pero a su vez son las que presentan las variaciones periódicas más notables a lo largo del ciclo anual de producción (Miranda, op.cit).

La actividad vitícola del departamento Sarmiento que constituye el objeto de análisis en esta ponencia, es un reflejo en buena medida de las condiciones históricas y las transformaciones recientes descritas para el conjunto de la provincia de San Juan. Ubicado en el límite con la provincia de Mendoza, mantiene una fuerte especialización en la producción de uvas para la elaboración de vinos comunes (algunas de las más importantes bodegas nacionales dedicadas a su elaboración están radicadas en el departamento) practicado por pequeños y medianos productores, también tiene cierta tradición en otros cultivos tales como el melón y, en los últimos años, ha registrado cierta expansión en el cultivos de uvas “finas” fundamentalmente a partir de los diferimientos (muchos de los cuales aún no alcanzaron el nivel de producción plena) pero también a partir de procesos de reconversión llevados a cabo por los mismos productores de uvas comunes. El resultado, es un mercado de trabajo con fuerte predominio del trabajo estacional en el que conviven algunas formas y agentes históricos con otras situaciones relativamente novedosas incluyendo a los trabajadores, a las estrategias de las empresas y a los procedimientos y reglas implícitas de organización de ese mercado.

Los productores: heterogeneidad y transformaciones recientes

A partir de la encuesta mencionada, en el departamento Sarmiento se relevaron 6.785,4 hectáreas cultivadas de las cuales el 75% está ocupado con vid; para los restantes cultivos, aproximadamente el 20% corresponde a melón, siguiéndole el ajo, la cebolla y el olivo. La gran mayoría de las explotaciones vitícolas del departamento (76.8%) cultiva únicamente variedades comunes, mientras que las variedades finas están presentes en el 22.2% de las fincas.

Del total cultivado con vid, prácticamente el 40% de las plantaciones tiene entre 25 y 50 años; algo más de un cuarto de la superficie cultivada corresponde a plantaciones con menos de 10 años de antigüedad y constituidas casi en su totalidad por variedades finas para vinificar. Esta distribución por variedades se corrobora con la edad promedio de las variedades más difundidas

en el departamento: las tradicionales Cereza, Pedro Jiménez y Torrontés, superan los 30 años en producción. La edad promedio de las variedades finas –Malbec, Cabernet, Syrah, Ugni Blanc, entre las principales- se ubica cercana a los 5 años.

En una primera caracterización del perfil de los productores vitícolas del departamento se debe destacar que hay casi un 60% de titulares que desde el punto de vista jurídico son “personas físicas”⁶ que tienen otra actividad además de la desarrollada en su propia finca o directamente no declaran haber trabajado durante el período de referencia de la Encuesta. Vinculado a esa situación, resulta que un tercio de los mismos tiene a las fincas como lugar de residencia permanente; para el resto, el lugar de residencia es mayoritariamente la localidad cabecera del departamento (Villa Media Agua).

Esto a su vez se completa con el hecho de que, fuera de los períodos de cosecha, únicamente el 40% de los productores hace una supervisión y/o trabajo diario y directo en la finca (medido a partir de quienes declaran realizar un traslado diario a las mismas). Este comportamiento sin embargo presenta algunas diferencias importantes: para aquellos productores cuya única ocupación es esa, durante la cosecha, prácticamente la totalidad de los mismos se traslada diariamente a la finca pero en el resto del año lo hace algo menos del 60%. Esto se contrapone con los titulares que trabajan únicamente fuera de la explotación quienes atienden diariamente la finca durante la cosecha en un 60% de los casos y sólo en un 10% durante el resto del año.

El nivel educativo general de los productores es algo superior al promedio provincial e, incluso, nacional: el 15% no completó la escuela primaria y 1 de cada 3 completó por lo menos la escuela secundaria. Si se efectúa una lectura de esta variable por la edad de los titulares, aparecen al menos dos situaciones distintas que dan cuenta de un proceso mucho más complejo que el asociado únicamente con las dimensiones etáreas y educativas. Por un lado, los productores jóvenes – hasta 40 años – tienen un alto nivel educativo a lo que se une, además, que mayoritariamente tienen otra actividad y que viven fuera de la explotación. La situación inversa corresponde a aquellos titulares de los establecimientos con 60 y más años de edad: la gran mayoría solo pudo alcanzar el nivel educativo primario y tampoco tienen otra actividad además de la de productor. Asimismo, viven en la explotación en un porcentaje claramente mayor al del grupo anterior de productores jóvenes.

Por lo tanto, el perfil social de los productores vitícolas del departamento muestra tres situaciones diferenciadas: por un lado empresarios, minoritarios en números pero que presumiblemente explican buena parte de la producción local, que conducen sus

⁶ En el departamento se detectaron algo menos de un 10% de sociedades anónimas, la mitad de las cuales corresponden a establecimientos con una superficie total superior a las 100 hectáreas y están originadas en los diferimientos impositivos mencionados.

establecimientos bajo formas jurídicas particulares; en el otro extremo, productores que residen en el campo, con un relativamente bajo nivel educativo, que presentan los promedios de edad más altos y dedicados exclusivamente a la actividad; por último, titulares más jóvenes y con mayor nivel educativo, que desarrollan otra actividad la que incluso puede implicarles un compromiso absoluto de tiempo y, con residencia urbana.

La consideración de algunas variables estructurales relacionadas con la disponibilidad de tierras y la producción permite avanzar en la caracterización y análisis de ciertas condiciones organizadoras del mercado de trabajo local.

El cuadro siguiente resume la tendencia a la “centrifugación” que habría experimentado la formación social agraria del departamento y que fuera presentada en los párrafos anteriores:

Cuadro 1. Distribución de los establecimientos, superficie media total y superficie media cultiva con vid, por estratos de tamaño.

Estratos de tamaño de las fincas	Fincas (%)	Superficie media (has.)	Superficie media con vid (has.)
Hasta 10 has.	39.3	6.6	4.2
De 11 a 25 has.	22.7	18.7	7.9
De 26 a 50 has.	16.7	34.7	12.0
De 50 a 100 has.	13.2	73.2	22.4
Más de 100 has	8.1	249.3	22.5
Total	100.0	42.3	12.3

Casi el 40% de esos establecimientos tiene una superficie total menor a las 10 hectáreas, dedican en promedio alrededor de 4 hectáreas al cultivo de vid y ocupan el 6% de toda la tierra en producción del departamento (equivalente a cerca de 1.250 hectáreas). Este grupo está básicamente conformado por el grupo de productores “históricos”, con sus características asociadas de mayor edad, menor nivel educativo y predominio de residencia rural. El 85% de la superficie cultivada de este estrato corresponde a vid.

En el otro extremo, se encuentra menos del 10% de establecimientos, los que disponen más de 100 hectáreas totales y cuya extensión media es de 249,3 hectáreas, ocupan el 47.4% de toda la superficie (equivalente a 9.798,1 hectáreas) relevada en el departamento y que en promedio tienen algo más de 20 hectáreas cultivadas con vid. Está constituido por empresas (al igual que la gran mayoría de las unidades del estrato inmediatamente anterior consignado en el Cuadro 1) originadas en los diferimientos impositivos y por procesos, en muchos casos también recientes, de concentración de tierras. Este es el estrato menos especializado de todos ya que cerca del

40% de su superficie cultivada está ocupado con vid y si se le suma el melón, el segundo cultivo en importancia en el departamento, supera ligeramente la mitad de la tierra en producción.

El segmento restante que cultiva en promedio cerca de 10 hectáreas con vid corresponde a un segmento de “nuevos” productores (más jóvenes, de mayor nivel educativo y “pluriactivos”) entre los que se mezclan algunas situaciones más rentísticas y otras de cierto dinamismo y modernización incluyendo, por ejemplo, procesos de reconversión parcial a uvas finas.

Con respecto, a la forma social que adopta el trabajo en las fincas considerando el tipo de mano de obra utilizada, su análisis permite ver ciertas modificaciones en las modalidades de trabajo difundidas en este contexto. Primero, con respecto al trabajo permanente no familiar, el “contratista de viña” – una figura emblemática de la viticultura cuyana – solamente se mantiene en aproximadamente el 15% de las fincas relevadas; incluso se distribuye en proporciones similares entre aquellos contratistas tradicionales cuya única remuneración es un porcentaje de la producción y aquellos que además de esa participación (seguramente menor que en el caso anterior) reciben una suma fija por mes y, por lo tanto, lo asemejan aún más a un empleado permanente.

Los asalariados permanentes se encuentran en aproximadamente un 40% de las fincas; prácticamente en el 80% de estos establecimientos se encuentra al frente un “encargado” que recibe una remuneración mensual y eventualmente puede percibir algún “premio” vinculado a ciertas metas de producción aunque no parece un comportamiento generalizado por parte de los empleadores.

La incorporación de los trabajadores estacionales por parte de los productores es identificada para dos tipos de tareas – cosecha, por un lado, y el resto de las tareas en su conjunto por otro, si bien estas últimas se refieren fundamentalmente a poda, atado y envoltura; esa incorporación es el resultado de la contratación directa por parte del productor o, a través de un tercero – “contratista” o “cuadrillero”- que conforman “cuadrillas” de trabajo. Dadas las características del cultivo, en ningún caso las tareas de cosecha pueden ser llevadas a cabo exclusivamente por el personal permanente (familiar y/o no familiar) de las fincas. Sin embargo, hay situaciones diferenciables en cuanto a las modalidades de contratación de los trabajadores estacionales: en un 38.1% de las fincas es el productor quién directamente se hace cargo de ello mientras que en un 67.9% esto lo hace un “cuadrillero”.⁷ Además, más de la mitad de las fincas contrata

⁷ La sumatoria de ambas situaciones excede el 100% dado que en un reducido número de casos hay trabajadores estacionales contratados bajo ambas modalidades. Estas situaciones tienen que ver con la existencia de distintos tipos de uva (comunes y finas) en una misma finca, con el distinto grado de maduración de las uvas que requiere su recolección en distintos momentos de la temporada y, con la evaluación que hace el productor acerca de la completitud y prolijidad del trabajo hecho por la cuadrilla lo cual justificaría, en ambos casos, la realización de dos “pasadas” en una misma parcela.

estacionales para otras tareas (como se verá más adelante, en muchos casos son los mismos trabajadores que los contratados en la cosecha) aunque en este caso esto se hace directamente a través del productor; solamente hay un 6.6% de fincas que contratan estos trabajadores a través de un cuadrillero (y casi en su totalidad para la poda).

Por último, con respecto al trabajo familiar, en la mitad de las fincas los productores aparecen directamente involucrados en la realización de alguna tarea (principalmente en las que tienen que ver con laboreo del suelo); en casi tres cuartas de éstas, al menos un miembro de la familia aparece realizando tareas y en 1 de cada 10, otro familiar no perteneciente al hogar del productor se incorpora eventualmente a alguna tarea.

Resumiendo, la estructura ocupacional de los productores bajo estudio muestra: una retracción de las formas clásicas de trabajo (los contratistas a porcentaje) que en este caso no obedece tanto a procesos de reconversión que hacen inviable esta modalidad sino que está más asociado a la crisis y bajos precios de la producción; una presencia todavía importante de trabajo familiar directo; un empleo generalizado de trabajo estacional contratado a través de “cuadrilleros” y, en menor medida, por el propio productor en la cosecha; en otras tareas, en cambio, la contratación de estacionales es realizada mayoritariamente en forma directa por los productores.

Los trabajadores: contratación, composición y organización del trabajo estacional

Tal como ya se adelantara algo en una sección anterior, en la contratación de mano de obra para cosecha, se diferencian dos modalidades en cuanto a quién recluta y organiza esa mano de obra: (a) las cuadrillas de cosecha contratadas a través de un cuadrillero; (b) aquellas cuadrillas conformadas por trabajadores temporarios contratados directamente por los propios productores.

En cuanto a la composición de la cuadrillas utilizadas en la cosecha se han diferenciado tres tipos: (a) las conformadas exclusivamente por “adultos varones”, (b) aquellas integradas posiblemente en proporciones variadas por “adultos varones y mujeres” y, (c) por último, las que además de adultos incluyen familias completas (esto es el matrimonio y sus hijos) correspondiendo al tipo identificado como “adultos y familia”. A su vez, se ha detectado que cualquiera de estos 3 tipos pueden darse bajo cualquiera de las dos modalidades de contratación señaladas más arriba.

Más de la mitad de los productores del área relevada contratan cuadrillas conformadas por “adultos y familias”, cerca de un tercio “adultos varones y mujeres” y casi el 15% restante corresponden a las de “adultos varones” exclusivamente (Cuadro 2)

Cuadro 2. Distribución de los productores según modalidad de contratación y composición de la mano de obra para cosecha

Composición de las Cuadrillas	Modalidad de contratación		Total
	Contratada por el cuadrillero	Contratada por el productor	
Adultos Varones	16.2	13.1	15.4
Adultos varones y mujeres	31.6	20.2	28.9
Adultos y Familias	52.2	66.7	56.7
Total	100.0 (69.6)	100.0 (30.4)	100.0 (100.0)

Puesta esta información en relación con las modalidades de contratación, la de “adultos varones” alcanza una presencia relativa similar para cada una de las dos formas consideradas. En cambio, la cuadrilla de “adultos varones y mujeres” no solamente duplica en importancia relativa a la anterior sino que existe una mayor preferencia entre los cuadrilleros para su contratación. Por su parte, las cuadrillas compuestas por “adultos y familia”, tal como ha sido señalado, es la más difundida entre los tres tipos considerados en el análisis, aunque tienen una presencia relativa mayor si son los productores los que contratan antes que los cuadrilleros (66.7% y 52.2%, respectivamente).

La cantidad de trabajadores que componen una cuadrilla – unos 20 cosecheros en promedio – tiene un comportamiento similar: no hay diferencias de importancia si se considera la composición de las cuadrillas pero tiende a haber alguna asociación con la modalidad de contratación. Las cuadrillas reclutadas por cuadrilleros son sistemáticamente más grandes que las organizadas por los productores (23 y 15 trabajadores, respectivamente), llegando a duplicar en algunas categorías el tamaño de estas últimas; la diferencia más importante le corresponde a la compuesta por “adultos varones” en la que los cuadrilleros convocan en promedio 21 trabajadores frente a 10 cosecheros que constituye el tamaño medio de una cuadrilla de cosecha organizada por los productores. Bajo cualquier modalidad de contratación, los tamaños más grandes corresponden a las cuadrillas conformadas por adultos y familias.

La consideración del origen geográfico de los trabajadores permite avanzar en el análisis de la conformación de ese mercado de trabajo. Aquí surgen dos diferencias marcadas: los productores reclutan sus trabajadores mayoritariamente de la zona rural del departamento (61.9%) mientras que en el caso de los cuadrilleros el origen es la localidad cabecera del departamento (45.4%) y si se agrega el 18.4% de aquellas cuadrillas conformadas por trabajadores provenientes de otras localidades del departamento, se confirma la extracción predominantemente urbana de los mismos. (Cuadro 3).

Cuadro 3. Lugar de origen de los cosecheros según modalidad de contratación de los mismos

Modalidad de contratación	Villa Media Agua	Otra localidad del depto.	Zona rural del depto	Otro departamento	Otra provincia	Otro lugar	Total
Por el cuadrillero	45.8	18.4	20.6	5.1	5.8	4.3	100.0
Por el productor	28.0	4.2	61.9	2.5	0.8	2.5	100.0

Para el caso de la modalidad de contratación a través de cuadrilleros, “adultos varones” es la categoría con mayor presencia de trabajadores extralocales ya que provienen en proporciones parecidas de las localidades del departamento, de otros departamentos de la provincia e, incluso, de otras provincias. En el caso de "adultos y familias" hay una proporción similar de trabajadores provenientes de zonas rurales del departamento y de los que residen en la localidad de Media Agua. En “adultos varones y mujeres”, se observa en su mayoría la presencia de trabajadores de las localidades del departamento. Por su parte, los cosecheros contratados por los productores considerando los distintos tipos de cuadrillas, se distribuyen de manera similar aunque, como ya se adelantara, con un origen rural más marcado.

Una perspectiva distinta del análisis de la organización de este mercado de trabajo, es a partir de las características de los establecimientos en los que se ocupan estos trabajadores. Para ello se considera la superficie total y cultivada con vid por ser un dato clave que se supone influye en la composición y en el tamaño de las cuadrillas. Surge que las cuadrillas conformadas por “adultos varones” tienden a ocuparse en las explotaciones de mayor tamaño total y de superficie plantada con vid; en el otro extremo figuran las cuadrillas de “adultos varones y mujeres” con menores valores en ambos indicadores de superficie total y plantada con vid. Para el caso de los productores que contratan sus cosecheros, se registra una preferencia de cuadrillas de “adultos varones y mujeres” en superficies de mayor tamaño y superficie plantada. Tanto en cuadrillas de cuadrilleros como de productores el tipo “adultos y familias “ se mantiene en una situación intermedia.

Además, tanto en cuadrillas que han sido reclutadas por cuadrilleros como por productores, el tipo de cuadrilla compuesta por “adultos varones” se encuentra trabajando mayoritariamente en

los viñedos mas jóvenes, mientras que el tipo “adultos varones y mujeres” y “adultos y familia” trabajan viñedos de mayor edad (de mas de 25 años y hasta 50).

La modalidad más frecuente de remuneración a los cosecheros es el pago semanal (en casi el 60% de las cuadrillas) seguido por el realizado a la finalización de la cosecha (30%). En las cuadrillas compuestas por “adultos varones y adultos y familias” predomina el pago semanal, mientras que para la cuadrilla de “adultos varones y mujeres” la forma más difundida es con un pago al finalizar la cosecha. Esta diferencia es factible que se deba a que, en el caso de las cuadrillas de “adultos varones y adultos y familias” en las que existe una importante migración de otros departamentos y de la zona rural, el pago semanal podría dar cuenta del envío de dinero al lugar de origen. En cambio, en el caso de las cuadrillas de “adultos varones y mujeres”, el pago al finalizar la cosecha podría ser explicado por su origen fuertemente local (en el sentido más estricto de la palabra ya que como se ha dicho la mayoría de estos trabajadores provienen de la misma localidad de Villa Media Agua).

La posibilidad de que sean los mismos trabajadores temporarios los contratados en las últimas cosechas (se consideró en período que va de 1996 a 2001 inclusive) además de remitir a cierta estabilidad de los trabajadores también habla de comportamientos particulares de los propios productores. Esta situación se observó en el 70% de las explotaciones en las cuales el productor contrató en forma directa a los cosecheros; incluso, en 1 de cada 3 fincas se contrataron a todos los trabajadores estacionales en las diferentes cosechas llevadas a cabo en ese período.

La inserción de los trabajadores estacionales de cosecha en otras tareas de las fincas es un comportamiento que se encuentra en 1 de cada 3 establecimientos; hay una leve aunque no definitiva tendencia de que esto suceda entre los establecimientos más grandes y, también, que sea algo más frecuente entre los productores que cultivan exclusivamente uvas comunes.

En cuanto a la ocupación en aquellas tareas que son distintas de la cosecha, se observa una estabilidad de los trabajadores estacionales algo mayor a lo señalado en el párrafo anterior: un tercio de los productores que contratan trabajadores temporarios⁸ utilizan los mismos trabajadores para todas las tareas que requiere el cultivo y, otro tercio, lo hace para algunas de ellas. Hay un vínculo sistemático entre la continuidad de los trabajadores y ciertas características de las fincas; por ejemplo, en las fincas más grandes tiende a haber una mayor continuidad de los trabajadores estacionales, que va desde 21 hectáreas cultivadas con vid en las que contratan a los mismos trabajadores en las distintas tareas hasta 8 hectáreas en las que cambian los estacionales en la realización de las diferentes tareas. También, la mayor continuidad se da entre los productores que cultivan uvas finas (cómo ya se dijo, en su gran mayoría son productores que combinan uvas comunes y finas). Los productores que trabajan

únicamente en la finca tienden a hacer contrataciones de trabajadores diferenciados por tarea mientras que en las situaciones de pluriactividad la continuidad de los mismos trabajadores estacionales es mucho más importante. Una relación similar se mantiene si se considera el lugar de residencia del productor por el que la residencia en la finca se asocia con discontinuidad del trabajo estacional y fuera de la finca con la situación contraria.

Características de los “cuadrilleros”

Las cuadrillas están organizadas mayoritariamente por productores (obviamente en este aspecto se consideran únicamente aquellos grupos de trabajadores estacionales bajo el mando de un cuadrillero); para el resto, se distribuyen en proporciones muy similares las otras posibles ocupaciones de los cuadrilleros (Cuadro 4).

Cuadro 2. Ocupación del cuadrillero según tipo de cuadrilla

Composición de las cuadrillas	Ocupación del cuadrillero					Total
	Productor	Empleado agropecuario	Empleado no Agropecuario	Comerciante	Otro	
Adultos Varones	60,0	6,7	2,2	20,0	11,1	100,0
Adultos varones y mujeres	37,9	21,8	14,9	19,5	5,7	100,0
Adultos y Familias	42,7	15,4	18,9	9,8	13,3	100,0
Total	44,0	16,0	14,9	14,5	10,5	100,0

Las cuadrillas de “adultos varones” están mayoritariamente a cargo de un productor pero también es en este tipo en el que se registra la presencia más alta de otras ocupaciones entre las que se cuenta principalmente la de “transportista” (en la categoría “comerciante”) y que se puede relacionar con el mencionado origen extralocal de esos trabajadores. Por su parte, en los otros dos tipos de cuadrillas tienen una participación algo superior los empleados (agropecuarios y no agropecuarios) disminuyendo la importancia de la participación de cuadrilleros-productores.

El lugar de residencia permanente del cuadrillero, aún cuando la mayoría proviene de la misma localidad cabecera y, en segundo lugar, de otra localidad del mismo departamento, presenta igualmente algunas situaciones particulares que completan lo expresado antes acerca del origen

⁸ Aquellos productores que no declaran utilizar mano de obra temporaria en otras tareas que no sea la cosecha, resuelven los requerimientos laborales del cultivo con trabajadores familiares (casi la mitad de

geográfico de los trabajadores de cosecha. Por ejemplo, las cuadrillas compuestas por “adultos varones” son las que presentan una mayor proporción de cuadrilleros que no son locales (prácticamente un 30% son de la ciudad de San Juan y de “otro lugar”).

Por su parte, entre las compuestas por “adultos y familia”, la situación más frecuente corresponde a los cuadrilleros provenientes del interior del departamento Sarmiento (36.1%) los que, tal como ya fuera mencionado, reclutan mayoritariamente sus trabajadores del interior rural del departamento. Por su parte, para los “adultos varones y mujeres”, prácticamente la totalidad de los cuadrilleros son de la localidad cabecera y, en mucha menor medida, de otra localidad del departamento.

En cuanto a la *antigüedad del cuadrillero* – medida a partir de la permanencia del mismo cuadrillero durante los últimos 10 años - para los tres tipos de cuadrillas, en general se observa una rotación algo más alta a la esperada ya que casi dos tercios de los productores declararon haber cambiado de cuadrillero en algún momento durante ese período. Incluso, para aquellos casos de cuadrillas compuestas exclusivamente por “adultos varones” sólo el 15.6% de los productores vino contratando al mismo cuadrillero durante los últimos 10 años. (Cuadro 5)

Cuadro 5. Distribución de los productores según permanencia del vínculo con el mismo cuadrillero durante los últimos 10 años, por composición de las cuadrillas.

Composición de las Cuadrillas	Contrata el mismo cuadrillero	Ha cambiado de cuadrillero	Total
Adultos varones	15.6%	84.4	100%
Adultos varones y mujeres	37.9%	62.1	100%
Adultos y familias	35.4%	64.6	100%
Total	33.0%	67.0	100%

A modo de conclusión.

Los resultados expuestos en las secciones anteriores permitieron poner en el contexto particular de un área geográfica determinada, los distintos agentes que participan en la organización de un mercado de trabajo estacional – empresas, intermediarios y trabajadores- y de los mecanismos y relaciones que intervienen dando forma al mismo. Las formas de contratación, el origen geográfico y la condición social de los trabajadores y cuadrilleros, los tipos de productores y

los casos), asalariados permanentes (30%) y contratistas y otros trabajadores (20%).

empresas, las características de la producción, vertebran un mercado de trabajo estacional que muestra algunos aspectos generalizables y otros que son propios del caso analizado.

Las modalidades de contratación a través de intermediarios si bien mayoritarias no llevaron a la desaparición total de las formas directas de reclutamiento y organización de trabajadores por parte de los propios productores. Esto se comprueba para las tareas de cosecha y, de manera más marcada, en las restantes tareas que demanda el cultivo para las que no es significativa la acción de los intermediarios.

Esta evidencia tiene efectos tanto sobre el funcionamiento como sobre la estructura de ese mercado de trabajo estacional al que diferencia internamente, incluyendo en esta diferenciación a los distintos agentes que participan del mismo.

Así, se ha identificado un mercado de trabajo de características definitivamente rurales atendiendo a la condición de residencia de los productores que constituyen la demanda, al origen geográfico de los trabajadores y a la composición misma de la mano de obra involucrada (con presencia importante de familias antes que trabajadores individuales). La “ruralidad” de los productores termina definiendo en la misma dirección a este submercado, homogeneizándolo hacia su interior y, a la vez, diferenciándolo de otros.

El mercado de trabajo gestionado a través de los cuadrilleros aparece, en cambio, algo más diferenciado que el anterior; por un lado, un mercado que continúa siendo local aunque de origen predominantemente “urbano” atendiendo al lugar de residencia habitual de los trabajadores y en el que la condición de productor (posiblemente también con residencia urbana) del cuadrillero se mezcla con otros que son empleados. La presencia entre estos últimos de trabajadores no agropecuarios también refuerza aquella condición de este submercado y remite al espacio de contactos sociales de estos cuadrilleros y de donde se proveen de trabajadores.

Por otro lado, hay un conjunto de condiciones que están en la base otro submercado cuyo característica dominante refiere a su condición de “extralocal” atendiendo al lugar de origen de los trabajadores como de los intermediarios (incluso, con casos en ambos agentes, provenientes de otras provincias) pero también a algunas características distintivas de estos últimos (v.g. “transportistas” que convocan, reclutan, trasladan y organizan a sus trabajadores).

También se ha observado cierta correlación entre cada uno de estos submercados y la composición dominante de las cuadrillas: en el primero, tal como fue adelantado, se detecta una fuerte presencia de familias completas; en el segundo, combinan varones y mujeres y, en el último, se trata mayoritariamente de varones.

La continuidad de la relación laboral estacional (sin que ello implique avanzar sobre las condiciones bajo las cuales se da esa continuidad) a la vez que aparece bastante difundida, tampoco resulta un comportamiento homogéneo. Es entre las empresas más grandes en las que

se registra un comportamiento a hacer más “estable” el vínculo frente a las más pequeñas en las que la rotación de trabajadores es mucho mayor. Mientras que el primer caso puede ser visto como una estrategia de las empresas por la cual “flexibiliza” su demanda – en lugar de tomar trabajadores permanentes- y opta por esta contratación discontinua; los pequeños productores expresan dificultades para asegurarse una oferta disponible de trabajadores estacionales dada la creciente demanda por parte de las empresas de la zona.

Bibliografía

Ávila L. y Gago D. A.; Proceso y mecanismo de formación de las clases sociales y modos de producción. La provincia de San Juan a fines del siglo XIX y principios del XX. En Cuadernos de CICSO, Buenos Aires, 1991.

Alfaro, M.I; “Los espacios para la negociación laboral en la citricultura tucumana: actores y estrategias. Disciplinamiento, conflictividad y resistencias”, Estudios del Trabajo, Nro. 18, 1999.

Aguilera, M.E., Modalidades de intermediación en la contratación de cosecheros citrícolas en Tucumán, en Aparicio, S. y Benencia, R. (coordinadores), Antiguos y nuevos asalariados en el agro argentino, editorial La Colmena, 2001.

Aparicio, S. y Benencia, R.; Introducción. Los asalariados rurales en la investigación social, en Aparicio, S. y Benencia, R. (coordinadores), Antiguos y nuevos asalariados en el agro argentino, editorial La Colmena, 2001.

Bendini, M., Radonich, M. y Steimbregger, N.; Historia de la vulnerabilidad social de los “golondrinas” en la cuenca frutícola del río Negro, en Bendini, M. y Radonich, M. (coordinadoras), De golondrinas y otros migrantes, Editorial La Colmena, 1999.

Miranda, O.; Ciclos ocupacionales en el sector uva de mesa sanjuanino, mimeo.

Neiman, G., Bocco, A. y Miranda, O.; Reestructuración productiva y empleo. Un estudio de actividades agroindustriales seleccionadas, en Aparicio, S. y Benencia, R. (coordinadores), Antiguos y nuevos asalariados en el agro argentino, editorial La Colmena, 2001.

Neiman, G., Bocco, A. y Martín, C., “Tradicional y moderno. Una aproximación a los cambios cuantitativos y cualitativos de la demanda de mano de obra en el cultivo de vid”, en Neiman, G. (compilador), Trabajo de campo. Producción, tecnología y empleo en el medio rural, Ediciones CICCUS, Buenos Aires, 2002.

Neiman, G. y Quaranta, G.; “Reestructuración de la producción y flexibilización funcional del trabajo agrícola en la Argentina, Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo, ALAST, Año 6 Nro. 12, 2000.

Palencia, R.; *Monografía de la industria viti- vinícola argentina*, Censo Nacional Agropecuario, 1908.

Panella C.; *Mendoza y la Ley de aduana porteña de 1835*, N° 123, Enero- Diciembre, 1998.

Radonich, M., Steimbregger, N. y Ozino Caligaris, M.A.; Cosechando temporadas. Los trabajadores estacionales en el Valle, en Bendini, M. y Radonich, M. (coordinadoras), De golondrinas y otros migrantes, Editorial La Colmena, 1999.

Reboratti, C. y Sabalain, C.; El peón golondrina. Migraciones estacionales en la Argentina, CENEP, 1984.

Reca, L. y Gligo V., N; “Evolución de estructuras agrarias en la Argentina. Estudio de un caso en la provincia de San Juan”, Desarrollo Económico, N° 58, Vol. 15, Julio-Setiembre, 1975.

Riffo Rosas, M.; Interacción espacial entre regiones chilenas a través de la movilidad de la mano de obra frutícola, en Bendini, M. y Radonich, M. (coordinadoras), De golondrinas y otros migrantes, Editorial La Colmena, 1999.

Videla H.; *Historia de San Juan*, Academia del Plata, Universidad Católica de Cuyo, 1972