

ESTUDIOS SOCIOTERRITORIALES

Revista de Geografía

ISSN 1853-4392 [en línea]

 revistaest@fch.unicen.edu.ar
 (0249) 4385771 Int. 5107

Centro de Investigaciones Geográficas (CIG)
Instituto de Geografía, Historia y Ciencias Sociales (IGEHCS)
Facultad de Ciencias Humanas (FCH)
UNCPBA/CONICET

¿PUEDE FAIRTRADE INSTITUCIONALIZAR RELACIONES SOCIOECONÓMICAS ALTERNATIVAS? EL CASO DEL SECTOR VITIVINÍCOLA ARGENTINO

¿CAN FAIRTRADE INSTITUTIONALIZE ALTERNATIVE SOCIOECONOMIC RELATIONS? THE CASE OF THE ARGENTINEAN WINE SECTOR

Juan Ignacio STARICCO

Nº 23 enero-junio 2018, p. 45-65

Disponible en: <http://revistaest.wix.com/revistaestcig>



Estudios Socioterritoriales. Revista de Geografía disponible en <http://revistaest.wix.com/revistaestcig> se distribuye bajo una **Licencia Creative Commons Atribución-No Comercial-Compartir Igual 4.0 Internacional**

¿Puede Fairtrade institucionalizar relaciones socioeconómicas alternativas? El caso del sector vitivinícola argentino

¿Can Fairtrade institutionalize alternative socioeconomic relations? The case of the Argentinean wine sector

Juan Ignacio Staricco^(a)

Recibido: 12 de septiembre 2017
Aprobado: 20 de marzo 2018

Resumen

La red de ONGs Fairtrade International ha desarrollado una certificación voluntaria con el fin de estructurar relaciones de producción, intercambio y consumo alternativas en favor de pequeños productores y trabajadores rurales del hemisferio sur. Este artículo desarrolla un marco analítico basado en el Enfoque de la Regulación con el objetivo de evaluar la capacidad transformativa de Fairtrade. El análisis empírico se basa en el caso del vino Fairtrade producido en Argentina y consumido en Reino Unido.

Palabras clave:

Comercio justo
Fairtrade
Enfoque de la Regulación
Vino

Abstract

Fairtrade International, a network of NGOs, has developed a voluntary certification with the goal of structuring alternative relations of production, exchange and consumption in favor of small producers and rural workers in the Southern hemisphere. This article develops an analytical framework on the basis of the Regulation Approach with the goal of assessing Fairtrade's transformative capacity. The empirical analysis is based on the case of Fairtrade wine produced in Argentina and consumed in the United Kingdom.

Key words:

Fair trade
Fairtrade
Regulation Approach
Wine

(a) Becario Postdoctoral CONICET. Instituto de Administración, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba, CONICET. Av. Valparaíso s/n, 5000, Córdoba, Argentina, staricco.juan@gmail.com

INTRODUCCIÓN

El movimiento global de *Comercio Justo* es amplio y heterogéneo. Si bien la mayoría de las iniciativas y organizaciones que se reconocen como parte del mismo, probablemente coincidan en torno a una denuncia de las desigualdades producidas por las relaciones de mercado convencionales, los modos en los que proponen construir alternativas son muy variados. Así, bajo un mismo rótulo conviven iniciativas que promueven el desarrollo de circuitos cortos con otras que aspiran a construir y coordinar cadenas globales de valor; estrategias basadas en la informalidad y la confianza entre las partes con aquellas que han desarrollado reglamentos detallados y mecanismos de acreditación; posiciones que ponen el énfasis en el ámbito de la producción, el intercambio o el consumo, o que difieren en cuanto a los beneficiarios de sus acciones (pueblos originarios, cooperativas, pequeños productores, trabajadores, asociaciones de mujeres, etc.).

Este artículo se centra en una iniciativa en particular, que es la coordinada por la organización no gubernamental (ONG) *Fairtrade International*. La misma, históricamente comprometida con la promoción de condiciones productivas y de intercambio internacional (sur-norte) más justas, especialmente en el sector agroalimentario, describe su empresa de la siguiente manera:

El Comercio Justo Fairtrade representa una alternativa al comercio convencional y se basa en la cooperación entre productores y consumidores. Fairtrade ofrece a los productores un trato más justo y condiciones comerciales más provechosas. Esto les permite mejorar sus condiciones de vida y hacer planes de futuro. Para los consumidores, Fairtrade es una manera eficaz de reducir la pobreza a través de sus compras diarias (Fairtrade International, 2017).

Con el fin de materializar esta visión, Fairtrade International ha desarrollado una serie de estándares que deben ser adoptados e implementados por organizaciones productoras y agentes comercializadores, quienes tras un proceso de auditoría reciben una certificación y la autori-

zación para utilizar la etiqueta de Fairtrade que distingue a sus productos en el mercado como “justos.” Así, se apunta a recompensar el sometimiento voluntario de los actores económicos a un conjunto de regulaciones de carácter privado a través del acceso a nichos de consumidores “éticos” o “responsables”, quienes apoyarían esta iniciativa a través de sus compras.

El caso de Fairtrade es particularmente relevante para comprender las dinámicas actuales de gobernanza en el sector agroalimentario global, ya que su creciente adopción (pasando de un total de 569 organizaciones productoras certificadas en 2006, a 1.240 en 2016) y niveles de ventas (de 1,6 billones de euros en 2006, a 7,3 billones en 2015) constituyen un claro indicador de una tendencia en desarrollo (estadísticas disponibles en www.fairtrade.net, recuperado el 3 de abril de 2017). Friedmann (2005) afirma que el sector agroalimentario global se encuentra en una transición hacia un “régimen alimentario corporativo-medioambiental”. El mismo, basado en cadenas globales de valor auditadas y dominado por grandes capitales, se estructura a partir de la apropiación de una variedad de críticas (relativas a los daños sociales, económicos y medioambientales causados por la agro-industria) por parte de los actores corporativos, quienes intentan incorporarlas a la lógica de funcionamiento del régimen, aunque de una manera que contribuya a la acumulación del sector. La idea principal presentada por Friedmann es que, dentro de un contexto de creciente transnacionalización y poder corporativo, la regulación estatal del sector agro-industrial se encuentra cada vez más complementada por varias formas de regulación privada –códigos, estándares, certificaciones–, que emergen de las tensiones entre movimientos sociales, organizaciones de la sociedad civil y el sector corporativo. Así, la certificación Fairtrade puede ser entendida como un ejemplo paradigmático de las formas de regulación que caracterizan al régimen alimentario corporativo-medioambiental emergente.^[1]

[1] Para una descripción detallada de los orígenes históricos de Fairtrade International, sus principales características y al-

Considerando, más en general, que las certificaciones voluntarias y privadas se encuentran en franco avance como instrumentos de gobernanza del sector agroalimentario y, más en particular, la vocación de Fairtrade International de crear una “alternativa al comercio convencional”, la pregunta en torno a la capacidad de la certificación Fairtrade para promover cambios relevantes en el sector agroalimentario se vuelve fundamental. Así, este trabajo tiene como objetivo evaluar la capacidad de Fairtrade para institucionalizar relaciones socioeconómicas alternativas en favor de los pequeños productores y trabajadores rurales. Para realizar un examen empírico que permita alcanzar dicho objetivo, se recurrirá a un estudio de caso: el del vino Fairtrade producido en Argentina y consumido en Reino Unido.

Se comenzará con una descripción del estado del arte de la literatura que analiza la capacidad transformativa de Fairtrade y la identificación de sus principales limitaciones. A continuación, se presentará un marco analítico alternativo, basado en los principales conceptos desarrollados por el Enfoque de la Regulación, capaz de superar dichas limitaciones. Una sección metodológica explicará cómo dicho marco analítico fue utilizado para elaborar un diseño de investigación y detallará los procesos de recolección y análisis de datos. Luego se ofrecerá el análisis empírico del sector vitivinícola argentino convencional y se lo comparará con las características que asume la cadena de vino certificado Fairtrade entre Argentina y el Reino Unido. Por último, en la conclusión se ofrecerá una evaluación de las alternativas ofrecidas por Fairtrade y los efectos concretos que ha producido su implementación en el sector vitivinícola argentino.

ANTECEDENTES

La perspectiva regulacionista a partir de la cual se analizará la capacidad transformativa de Fairtrade, se propone como una alternativa capaz de superar las dos limitaciones más importantes

unos ejemplos tomados del sector vitivinícola argentino, ver: Staricco y Naranjo, 2018.

que padece la literatura actual: una visión fragmentaria y una forma de evaluación utilitarista.

En primer lugar, muchos estudios sobre Fairtrade pueden ser criticados por su tendencia hacia la fragmentación, ya que la mayoría de ellos se centra en un solo momento del circuito económico, es decir, la producción (Utting-Chamorro, 2005; Pirotte et al, 2006; Bacon, 2010; Vásquez-León, 2010, entre otros), la circulación (Macdonald, 2007; Kurjanska y Risse, 2008; Davies, 2009; Valkila et al, 2010, entre otros) o el consumo (Bryant y Goodman, 2004; Clarke et al, 2007; Goodman, 2010; Kim et al, 2010 entre otros). Si bien estos trabajos han ofrecido conclusiones originales, su interés exclusivo por el análisis de un momento económico aislado dificulta la posibilidad de reconocer que Fairtrade funciona como un sistema, como un todo, y que como tal es más que la suma de sus diferentes esferas. Limitar nuestra investigación a una sola parte del todo nos impide comprender y evaluar el potencial de Fairtrade como sistema económico alternativo.

En segundo lugar, se describe como utilitaristas a un número de publicaciones que constituyen lo que puede ser considerado como el enfoque dominante en la evaluación de Fairtrade: los estudios de impacto (Bacon, 2005; Becchetti y Costantino, 2008; Ruben y Fort, 2012; Costantino, 2013, entre otros). La mayoría sigue la misma lógica: se da por hecho que –tras un cierto período de tiempo–, las regulaciones de Fairtrade han sido implementadas y se encuentran en funcionamiento. Por lo tanto, su principal objetivo es evaluar si la producción y el comercio bajo las normas de Fairtrade han sido capaces de proveer ciertos beneficios. Para ello, identifican un número de indicadores que permitirían dar cuenta de esos beneficios (cambios en el nivel de ingresos, inversión, patrones de consumo, capacitación, entre muchos otros posibles) y se proponen medirlos. Esto se hace, habitualmente, de manera comparativa, ya sea diacrónicamente (comparando la situación de esos indicadores antes y después de la implementación de Fairtrade), o sincrónicamente

(contrastando la magnitud de los indicadores seleccionados para el caso de los productores que han adoptado los estándares de Fairtrade con un grupo comparable de productores que no participa de la iniciativa). El sesgo utilitarista de los estudios de impacto es evidente: su principal interés radica en los resultados, en la utilidad cuantificable (cualquiera sea el modo en que la entienda cada investigador/a), que los beneficiarios de Fairtrade logran obtener. Sin embargo, la preocupación por los beneficios generados deja en un segundo plano al análisis de los procesos a través de los cuales se obtienen dichos resultados. Así, los estudios de impacto evitan discutir, por ejemplo, los modos concretos en que los procesos de formación de precio se presentan en los estándares, cómo se dan realmente en la práctica y los impactos variables que pueden tener sobre diferentes actores.

En conclusión, la perspectiva regulacionista que se presentará a continuación ha sido elaborada con el fin de superar las principales debilidades halladas en la literatura. A diferencia de las visiones fragmentarias, los conceptos desarrollados por el Enfoque de la Regulación ofrecen una perspectiva macro que entiende a los fenómenos económicos desde un punto de vista holístico, otorgando un rol fundamental a las interrelaciones entre producción, circulación y consumo. Al mismo tiempo, y a diferencia de los enfoques utilitaristas, una perspectiva regulacionista privilegia un análisis más cualitativo de los cambios estructurales que Fairtrade logra producir (o no). Ya que dichos cambios estructurales serán entendidos aquí como transformaciones en la institucionalización de relaciones socioeconómicas, el foco se desplaza de los resultados específicos de Fairtrade a los procesos a través de los cuales dichos resultados son obtenidos. Una perspectiva regulacionista, así, propone evaluar la capacidad de Fairtrade para transformar las relaciones socioeconómicas en las que se hallan insertos los trabajadores y pequeños productores y no solo su capacidad para producir resultados.

UN MARCO ANALÍTICO REGULACIONISTA

El Enfoque de la Regulación (ER) parte de la asunción de que las relaciones sociales que constituyen al orden capitalista son esencialmente contradictorias (Billaudot, 1996, p. 32). Es por ello que enfatiza la fragilidad e inestabilidad de los arreglos sociales y la posibilidad permanente de conflictos y crisis. Si bien la realidad social se caracteriza por sus tensiones subyacentes, también es cierto que es posible alcanzar períodos de estabilidad y esto es, precisamente, lo que el ER aspira a explicar. Dentro del campo de la economía política esta preocupación podría resumirse en la pregunta: ¿cómo es posible que a pesar de la inestabilidad que caracteriza a las relaciones sociales capitalistas existan períodos de acumulación regular relativamente estables? De acuerdo con el ER la acumulación se vuelve viable solo cuando las tensiones inherentes a las relaciones sociales contradictorias que la constituyen, pueden ser canalizadas de manera tal que se vuelvan compatibles con los imperativos que demanda una acumulación regular. Es en base a estos supuestos que el ER ha construido su andamiaje teórico, cuyos principales conceptos se presentan a continuación.

Un *régimen de acumulación* describe una situación macroeconómica de largo plazo en la que la asignación y distribución de la producción social ha sido estabilizada de manera tal que las transformaciones en las condiciones de producción y las transformaciones en las condiciones de consumo evolucionan de manera paralela, manteniendo un patrón complementario (Lipietz, 1983, p. xvi). La estabilidad en la acumulación de capital depende del alineamiento de un grupo de regularidades que tiene que ver con: la forma de organizar la producción y la relación de los asalariados con los medios de producción; un horizonte temporal para la valorización del capital en base a la cual se organizan los principios gerenciales; una distribución del valor que posibilite la reproducción y desarrollo de las distintas clases sociales; una composición de la demanda social que valide la evolución de

las capacidades productivas; y una articulación con formas económicas no capitalistas cuando sean de relevancia (Boyer, 1990a, p. 35).

Un *modo de regulación* se define como una combinación relativamente coherente de formas estructurales o institucionales compatibles que, en determinado momento histórico, se vuelve capaz de ajustar, guiar o coaccionar la conducta individual y social en una dirección que favorezca la estabilización del régimen de acumulación (cf. Boyer y Saillard, 2002, p. 64; Lipietz, 1983, p. xvi-xvii). Asegurando en el tiempo la compatibilidad de múltiples procedimientos y decisiones descentralizadas y conflictivas, un modo de regulación no solo es capaz de apoyar y guiar a un régimen de acumulación, sino también de hacer posible la reproducción de las relaciones capitalistas fundamentales (Boyer, 1990a, p. 43).

Un modo de regulación resulta de la combinación de un grupo de *formas estructurales* o *institucionales* relativamente coherente, las que son definidas como la configuración o codificación que las relaciones sociales fundamentales asumen durante un determinado período (cf. Neffa, 2006, p. 186). Constituyen los arreglos transitorios que ayudan a que las relaciones sociales se reproduzcan (Aglietta, 2000, p. 29) y son así las principales formaciones que analiza el ER. Las relaciones de intercambio y producción típicas del modo de producción capitalista son viabilizadas y normalizadas principalmente por tres formas estructurales o institucionales: la relación salarial, la moneda y la competencia. Adicionalmente, otras dos formas fundamentales han sido identificadas –el Estado y el modo de inserción en el contexto internacional–, completando así las cinco formas institucionales principales del ER (cf. Neffa 1998 y 2006).

Los regulacionistas destacan a la *relación salarial* como la forma estructural central, ya que es la relación social que mejor representa la esencia del modo de producción capitalista (Aglietta, 2000, p. 380). La naturaleza inherentemente conflictiva de la relación salarial se enfrenta con un entramado de arreglos institucionales, jurídicos y organizacionales que buscan superarla

y hacer de la acumulación posible: normas de esfuerzo, medidas de control, incentivos remunerativos, negociaciones colectivas, etc. (Boyer, 2004, p. 22). La organización específica del proceso productivo, su duración, el nivel de los salarios, los beneficios sociales, la definición de derechos y obligaciones y otras condiciones, son el resultado de las maniobras de los capitalistas en el marco de normas, reglas y disposiciones, que constituyen las sedimentaciones de conflictos previos entre el capital y el trabajo. Por lo tanto, la forma relación salarial puede ser entendida como la configuración de la relación capital/trabajo, compuesta por los tipos de organización del trabajo, las modalidades de la reproducción de los trabajadores y sus estilos de vida (cf. Neffa, 1998, p. 55-57). La *moneda* es la institución básica de una economía de mercado, ya que constituye el medio a través del cual se establecen las relaciones entre los centros de acumulación, los asalariados y otros sujetos mercantiles (Boyer, 1990a, p. 37). Su regulación se halla gobernada por un sistema jerárquico en el cual los bancos comerciales otorgan créditos a los consumidores y firmas bajo las condiciones impuestas por un banco central que se encarga de la emisión del dinero legal. De acuerdo con Boyer (2004, p. 23), la *competencia* es la tercera forma institucional que otorga su carácter distintivo a las economías de mercado. La forma de competencia busca explicar el modo en el cual los diferentes centros de acumulación organizan sus relaciones (Boyer, 1990a, p. 39) y los procesos de formación de precios que emergen de esas dinámicas (Boyer y Saillard, 2002, p. 562). El *Estado* es definido como la totalidad, habitualmente contradictoria, de compromisos institucionalizados que, una vez establecidos, crean reglas y regularidades semiautomáticas de gastos, ingresos fiscales y orientación de las regulaciones (cf. Neffa, 1998, p. 50-51). Por último, la forma de *inserción en el contexto internacional* incluye al conjunto de reglas que organizan las relaciones entre una economía nacional y el resto del mundo (cf. Boyer, 2004, p. 30).

Los conceptos originales del ER han sido de-

sarrollados desde una perspectiva macroeconómica, sin embargo, el objetivo de este trabajo consiste en evaluar el potencial transformador de Fairtrade en el contexto de la industria vitivinícola argentina. En consecuencia, se plantea el desafío de adaptar un enfoque originalmente macro al nivel sectorial (agrícola). Boyer (1990b) ha descripto cuatro formas diferentes en las que el ER puede ser movilizado para el análisis del nivel sectorial (agrícola). Primero, proyectando al nivel global en el sectorial. Segundo, interpretando las características del nivel sectorial de manera funcionalista, es decir, en términos de necesidades impuestas por los niveles globales de acumulación y regulación. Tercero, la posición esgrimida por Bartoli y Boulet (1990), que ha llevado al supuesto de la existencia de regímenes institucionales sectoriales que disfrutan de una autonomía relativa con respecto al nivel general. Mientras que Boyer critica a los dos primeros enfoques por no reconocer especificidad alguna al nivel sectorial, encuentra que el tercero exagera la autonomía y originalidad del sector. Así, Boyer propone un cuarto enfoque *sintético*, que considera al modo de regulación sectorial, por ejemplo, como el resultado de la combinación entre dispositivos institucionales propios del sector y el modo global de regulación. Esta perspectiva busca resolver la tensión que surge de asumir una dualidad macro/sector conceptualizando a la agricultura como un sector *específico*, mas no autónomo. Es dentro del enfoque sintético propuesto por Boyer que este artículo aspira a inscribir su contribución.

Algunos autores regulacionistas han desestimado la posibilidad de utilizar los conceptos originales del ER en sus análisis sectoriales (Bartoli y Boulet, 1990; Lacroix et al, 1994 o Touzard, 1994, entre otros) esgrimiendo su carácter inherentemente macro. Sin embargo, y siguiendo a Allaire (1988), aquí se destaca su valor heurístico para la empresa propuesta. Mientras que las fuerzas sectoriales pueden no determinar a las formas estructurales globales, la institucionalización particular que éstas asuman –combinadas con características y regulaciones

específicas de cada actividad–, va a evidenciar rasgos diferenciales a nivel meso según el sector del que se trate. Aún más, dado que el objetivo de este artículo es el de analizar el grado de originalidad de Fairtrade por comparación con la industria vitivinícola argentina convencional, se vuelve necesario analizar cómo Fairtrade afecta a algunos elementos clave de la relación salarial, la moneda y la competencia, por ejemplo, al mismo tiempo que se examina el modo en que afecta a las relaciones económicas y formas de trabajo propias del sector. Así, será más productivo mantener los conceptos macro del ER y aplicarlos a las dimensiones sectoriales de análisis, ya que el modo de regulación sectorial solo puede ser comprendido como el resultado de las tensiones entre ambos niveles. Por lo tanto, los conceptos originales serán utilizados en este artículo como herramientas heurísticas para facilitar la comparación entre los *modos de regulación Fairtrade y convencional*.

METODOLOGÍA

El análisis de la capacidad de Fairtrade para estructurar relaciones socioeconómicas alternativas se realizará utilizando un diseño de investigación desarrollado sobre la base de los principales conceptos del ER. Este *marco analítico regulacionista* (para una descripción detallada del mismo ver: Staricco, 2017a) consta de tres momentos: primero, se dará cuenta del sector vitivinícola argentino “convencional” (es decir, las características del sector no- o pre-certificado), examinando tanto su régimen de acumulación como su modo de regulación. Segundo, se describirá el “modo de regulación Fairtrade” a través de una reconstrucción de cada una de sus cinco formas estructurales. Por último, se procederá a evaluar la capacidad transformativa de Fairtrade de dos maneras: (a) comparando el “modo de regulación convencional” con el “modo de regulación Fairtrade”, para determinar las innovaciones producidas por el segundo; (b) analizando el impacto producido por la articulación entre el régimen de acumulación del sector vitivinícola argentino y el modo de regu-

lación Fairtrade.

Inicialmente, se aplicaron los conceptos de régimen de acumulación y modo de regulación a la economía argentina para luego explicar las especificidades del sector vitivinícola. Con el fin de ofrecer una imagen general del régimen de acumulación macroeconómico se utilizaron fuentes secundarias y se consideró su evolución durante las últimas tres décadas. Para dar cuenta del régimen de acumulación y modo de regulación de la industria vitivinícola se utilizó literatura académica y se la trianguló con datos obtenidos a través de entrevistas con representantes de organizaciones sectoriales, informantes clave, gerentes de bodegas y productores de uvas. La reconstrucción del modo de regulación Fairtrade, en cambio, se basó en la utilización de documentos producidos por Fairtrade International y, principalmente, entrevistas a actores del sistema.

Así, los conceptos del ER constituyeron un mapa analítico para el proceso de recolección de datos. La mayor parte de la información empírica presentada en este artículo se recolectó durante agosto de 2013 y marzo de 2014 en Argentina (Mendoza y La Rioja, principalmente, pero también Buenos Aires y Córdoba) y Reino Unido (Londres, Manchester, Banbury). Esto incluyó 58 entrevistas en profundidad semi-estructuradas con actores relevantes (representantes de bodegas, productores vitícolas y comercializadores certificados y no certificados, trabajadores, instituciones del sector, organismos estatales relevantes, importadores, el principal supermercado en ventas de vino Fairtrade de Reino Unido, oficiales de Fairtrade y la auditora de Fairtrade para Argentina). Las entrevistas se enfocaron en comprender la manera en que Fairtrade institucionaliza las cinco formas estructurales. Las prácticas y experiencias comunicadas por los actores entrevistados fueron contrastadas con información proveniente de fuentes documentales. Dos tipos de documentos fueron particularmente relevantes: (a) legislación nacional y provincial y regulaciones sectoriales, las que proveyeron el marco oficial para las principales características del modo de

regulación convencional; y (b) los estándares desarrollados por Fairtrade, los que ofrecieron una descripción normativa de cómo debería ser el modo de regulación Fairtrade.

El primer paso del análisis de datos fue realizar una lectura de todas las entrevistas y documentos relevantes para codificarlos de acuerdo con las cinco formas estructurales. El segundo paso fue reorganizar y recodificar los fragmentos de las entrevistas y documentos de acuerdo con los distintos aspectos de cada una de las formas estructurales a las que se refirieran. El tercer paso fue combinar los aspectos más relevantes de cada forma estructural para describir los modos de regulación convencional y Fairtrade.

FAIRTRADE EN EL SECTOR VITIVINÍCOLA ARGENTINO

Esta sección consta de tres subsecciones: la primera ofrece una descripción del régimen de acumulación del sector vitivinícola argentino; la segunda brinda una descripción del modo de regulación convencional del sector vitivinícola argentino; y la tercera describe las características que asume el modo de regulación Fairtrade en el caso del vino certificado producido en Argentina y consumido en el Reino Unido.

EL RÉGIMEN DE ACUMULACIÓN DEL SECTOR VITIVINÍCOLA

A nivel macroeconómico, el período entre 1989 y 2002 en Argentina se caracterizó por un *modo de regulación competitivo* basado en la convertibilidad cambiaria y un *régimen de acumulación semi-intensivo* dominado por el capital extranjero, donde los aumentos en la productividad se lograban a través del desarrollo de las técnicas productivas y la reorganización del proceso productivo (Neffa y Panigo, 2010). El principal objetivo de este modo de desarrollo era incrementar la tasa de ganancia de las empresas privadas para alentar así su inversión, que se esperaba fuese el motor que hiciera crecer el PBI. Una importante estrategia en este sentido fue la flexibilización de la organización de las empresas, la producción y el trabajo con el objetivo de aumentar la productividad, reducir costos y moderar los aumentos salariales y los gastos en

salarios indirectos. La hiperinflación que se disparó a finales de la década de 1980 fue remediada con el establecimiento de un tipo de cambio fijo entre el peso y el dólar (1:1). Se esperaba que el déficit de la balanza comercial resultante de la sobrevaluación del peso, fuera compensado a través de la inversión extranjera directa. Para promoverla, el gobierno eliminó los controles sobre los flujos de capital y garantizó un trato no discriminatorio al capital extranjero.

Argentina ha sido históricamente un país con altos volúmenes de producción y consumo de vino. Durante la mayor parte de su historia, la industria vitivinícola local se estructuró alrededor de un régimen de acumulación caracterizado por muchos como “productivista” (Azpiazu y Basualdo, 2003; Bocco et al, 2007; Mateu, 2007), el cual se centraba en la elaboración de vino de mesa de baja calidad para consumo local masivo (con las exportaciones a países vecinos teniendo apenas un rol marginal y el acceso a mercados más distantes dependiendo de oportunidades esporádicas). Mientras que las crisis recurrentes habían sido siempre una característica distintiva de este sector (Tacchini, 2008; Mateu, 2007), la que se desarrolló entre principios de la década de 1970 y fines de la década de 1980 marcó un punto de inflexión. Esta vez la industria no solo se vio enfrentada al problema habitual de la sobreproducción, sino también a una disminución constante de los niveles de consumo. El cada vez mayor prestigio y la creciente demanda que comenzaron a experimentar los “vinos del nuevo mundo” durante ese período en el mercado global, les proveyó a los productores argentinos una oportunidad para insertarse internacionalmente (cf. Artopoulos et al, 2010, p. 74-84). Sin embargo, poder aprovechar exitosamente dicha posibilidad implicaba embarcarse en un proceso radical de reconversión. Era necesario pasar de la producción de vino de mesa para el mercado local, a la adopción de nuevas técnicas de elaboración que fueran capaces de entregar un producto que coincidiera con el gusto de los consumidores extranjeros.

El punto de partida para este proceso de

reconversión fue una nueva concepción del producto alrededor del cual la industria sería reconstruida (Staricco, 2015, p. 187-192). Mientras que hasta el momento la acumulación había estado determinada por una idea de cantidad, el nuevo foco en los vinos finos otorgaría centralidad a una idea de calidad: las ganancias tendrían que obtenerse, no ya por el aumento en el volumen de las ventas, sino a través de mejoras en la calidad y el valor de cada unidad. Esto implicó un desplazamiento de la producción de vino de mesa hacia la de vinos varietales, demandando en consecuencia la adopción de nuevas técnicas e infraestructura. Los nuevos imperativos de calidad llevaron también a una transformación de la viticultura en términos de variedades y características de las uvas utilizadas y organización del trabajo.

Favorecido por la desregulación del mercado de capitales, la eliminación de impuestos a las transacciones bursátiles y la posibilidad de obtener ganancias en dólares, la reconversión de la industria vitivinícola argentina fue puesta en marcha por capitales extranjeros, quienes fueron seguidos luego por grandes grupos locales (Heredia y Poblete, 2013). Los capitales internacionales se dedicaron principalmente a reconvertir bodegas preexistentes y producir vinos finos para el mercado externo. Estos cambios demandaron la adquisición de nuevas tecnologías y la modernización de las ya existentes, junto con la difusión de nuevas técnicas de vinificación. El tipo de cambio fijo hacía a las importaciones relativamente baratas, lo que favoreció la introducción de tecnología más sofisticada. El proceso de reconversión también abarcó al sector vitícola, especialmente porque la implementación de un nuevo “paradigma cientificista” trajo consigo un proceso de racionalización y tecnificación de las prácticas tradicionales (Maclaine Pont y Thomas, 2012). Esto supuso grandes desafíos a los productores tradicionales, tanto por las inversiones como por la nueva lógica de trabajo requeridas.

La periodización de la historia macroeconómica Argentina elaborada por Neffa y Panigo

(2010) toma al año 2002 como un momento de quiebre, cuando el modo de regulación competitivo y el régimen de acumulación semi-intensivo comienzan a ser reemplazados por un *modo de regulación administrado* (caracterizado por la determinación de los salarios por medio de negociaciones colectivas y una creciente inversión estatal) y un *régimen de acumulación extensivo* (basado principalmente en la expansión de la frontera agrícola promovida por el alto precio de las *commodities* y un estancamiento relativo de la productividad). Este período se vio marcado por la maxidevaluación de 2002 y el reemplazo de la convertibilidad cambiaria por un sistema de tipos de cambio múltiples (regulado por el establecimiento de retenciones diferenciales a distintos productos exportables). También se caracterizó por las altas tasas de crecimiento del PBI (hasta 2008), que en buena medida se debieron al boom en la exportación de productos primarios y algunas manufacturas industriales, y al aumento en la producción de bienes intermedios y finales.

Mientras que ambos modos de desarrollo –pre y post 2002– evidenciaron importantes diferencias a nivel macro, en el proceso de reconversión de la industria vitivinícola resultaron complementarios (Staricco, en prensa). En la década de 1990 la sobrevaluación del peso y la desregulación del mercado de capitales propiciaron un contexto favorable para la recapitalización del sector. Mientras que la reconversión promovió aumentos en las exportaciones, la sobrevaluación del tipo de cambio hacía de los vinos argentinos poco competitivos. Fue recién a partir de la devaluación de 2002 que la industria vitivinícola experimentó un boom en sus exportaciones, permitiendo rentabilizar las importantes inversiones que implicó la reconversión.

El proceso de reconversión no ha abarcado al sector como un todo, sino que ha producido su división jerárquica, creando una dualidad en su régimen de acumulación (Staricco, en prensa). Encontramos por un lado al *régimen de acumulación basado en la cantidad*, que continúa con el modelo histórico del sector y se encuentra en con-

tracción por la importante disminución en el consumo local de vinos de mesa. Reúne a quienes no han sido parte del proceso de reconversión y se halla dominado por tres bodegas que detentan un oligopolio en el fraccionamiento y comercialización del vino de mesa (Miranda, 2014), constituyéndose en la única oportunidad de negocios para los productores de uva de baja calidad. Por el otro, encontramos al *régimen de acumulación basado en la calidad*, que es el resultado del proceso de reconversión. Evidencia un predominio de capitales extranjeros y algunos poderosos grupos locales, los que se especializan en la producción de vinos de calidad y ven al mercado internacional como su mejor oportunidad de negocios. El mismo ha crecido en términos de producción y, sobre todo, de rentabilidad desde la década de 1990, constituyéndose en el más dinámico de los dos.

EL MODO REGULACIÓN DEL SECTOR VITIVINÍCOLA CONVENCION

~La relación salarial

La relación salarial es la forma estructural que ha experimentado las transformaciones más importantes durante el período en el que emergió el régimen de acumulación basado en la calidad. Mientras que históricamente los pequeños productores vitícolas trabajaban sus propiedades con sus familias, el crecimiento de las áreas cultivadas trajo consigo la necesidad de contratar trabajadores. Desde el siglo XIX, el tipo de trabajador dominante en el sector había sido el contratista. Un contratista es considerado desde la perspectiva legal como un “trabajador subordinado atípico”, ya que presenta características de un asalariado y un emprendedor independiente (Pérez, 1983, p. 228-232). Un contratista no posee tierra y trabaja en los viñedos de alguien más. El dueño está a cargo de proveerle todos los insumos y herramientas necesarias para que realice sus tareas, pero el contratista tiene un estatus de autonomía que le confiere la capacidad de organizar sus actividades con libertad. El patrón es responsable de proveerle una casa en la propiedad y de pagarle un modesto salario durante diez meses del año, además de las con-

tribuciones sociales. El mayor ingreso del contratista, sin embargo, está dado por el porcentaje de la cosecha que le corresponde (definido por ley entre un 15% y un 19%). Esta forma de trabajo (que para fines de la década de 1980 aún era responsable del 30% de la superficie cultivada), se vio seriamente afectada con la emergencia del nuevo régimen de acumulación (Poblete, 2012).

La introducción de nuevas tecnologías y principios de administración trajeron consigo una modesta reducción en la cantidad de horas de trabajo necesarias por hectárea pero, más importante, un cambio cualitativo en las habilidades requeridas (Neiman y Bocco, 2001). Entre los trabajadores permanentes, el proceso de reconversión supuso una reducción de los poco calificados y un aumento entre los calificados. Así, las compañías disponen de un grupo limitado de trabajadores calificados que están a cargo de las tareas permanentes, y un grupo mayor de trabajadores menos calificados, quienes realizan las tareas temporales. Esto, irónicamente, sucede a pesar de que la producción de uvas de alta calidad exige nuevas actividades a realizar durante el año (poda, desbrote, riego, atado, deshoje, cosecha), suavizando el carácter estacional que la producción vitícola solía detentar. Las compañías que introdujeron nuevos principios para la administración de recursos humanos, decidieron considerar a estas actividades de manera atomizada y encargarlas a trabajadores contratados ad-hoc para cada una de ellas (cf. Neiman y Quaranta, 2016, p. 91-3). Así, en 2005 la industria vitícola contaba con un 23% de trabajadores contratados de forma permanente y un 77% temporal (Poblete, 2012).

Esta nueva aproximación a la producción y al manejo de los recursos humanos ha llevado a que las compañías busquen modos más flexibles para contratar trabajadores durante períodos limitados y disminuir costos. La legislación salarial y distintos acuerdos sectoriales ofrecen una variedad de figuras legales para regular el trabajo temporario y clasifican a los trabajadores como “no permanentes”, “estacionales”, “eventuales” o “permanentes discontinuos”. Estas figuras lega-

les, a menudo superponiéndose o complementándose entre sí dentro de una misma unidad productiva, aumentan la complejidad de las dicotomías típicas entre trabajo permanente/transitorio y registrado/no registrado. Con la tendencia hacia la reducción del número de trabajadores permanentes poco calificados, muchos contratistas perdieron su trabajo para, posteriormente, ser reincorporados bajo la figura de trabajador autónomo (Poblete, 2011, p. 46). Esto implica un cambio desventajoso, ya que ahora deben deducir de su salario las cargas sociales y pierden el derecho a una casa en la propiedad. Dado que los trabajadores autónomos son considerados como proveedores de servicios independientes, la relación entre ellos y los dueños del viñedo se reduce a dicha transacción, eliminando los costos asociados a la relación salarial.

Una estrategia similar ha sido la externalización de la contratación a través del uso de intermediarios (Neiman y Quaranta, 2016). De este modo, la única responsabilidad de la empresa es la de pagar al proveedor de servicios, mientras que el último se halla a cargo de respetar la legislación relevante y garantizar los derechos de los trabajadores. Diferentes modos de organizar el trabajo, como las cuadrillas, agencias de empleo eventual (Fabio, 2010) o cooperativas de trabajo (Poblete, 2011) han sido usados por los empleadores con el objetivo de ahorrarse las cargas sociales y aumentar la distancia entre ellos y los trabajadores, lo que les permite desplazar el conflicto inherente a la relación salarial al prestador de servicios. Este proceso es enteramente legal ya que fue promovido por el mismo Estado durante la década de 1990 y no sufrió mayores transformaciones desde entonces.

~Competencia

La competencia asume diferentes formas dependiendo de si se trata del mercado doméstico o el internacional y si se considera al vino de mesa o al fino. En el mercado internacional (dominio casi exclusivo de los vinos finos), los productores vitivinícolas argentinos son esencialmente tomadores de precios en un contexto de alta competencia en

la oferta. El mercado interno, en cambio, se halla dominado todavía en términos de volumen por el vino de mesa. Este segmento se caracteriza por una competencia oligopsónica: tres grandes bodegas se hallan en control del fraccionamiento de un 60% del total del mercado, constituyéndose en las casi únicas opciones de las que disponen los pequeños y medianos productores de uva y vino de menor calidad para vender su producción. Así, estas grandes bodegas disponen tanto de un poder oligopsónico para determinar los precios de uvas y vino de traslado en el mercado, como de un poder oligopólico para determinar el precio de venta del producto final. Mientras que estas bodegas tienen presencia también en el segmento de vinos finos (especialmente en los niveles de calidad iniciales), su posición allí es mucho más débil porque el mercado de vino fino local se encuentra mucho más fragmentado (Bocco et al, 2007, p. 73). Los precios de las uvas en el segmento de los vinos finos no solo son más altos, sino que también se encuentran sujetos a una negociación más detallada entre el productor y la bodega, ya que distintos niveles de calidad justifican precios diferentes.

~Moneda

Las transacciones en el sector vitivinícola se caracterizan por un alto grado de informalidad, dado que el uso de contratos no es frecuente (Azpiazu y Basualdo, 2003, p. 40). En general, las bodegas compran uvas a sus proveedores tradicionales, pero sin llegar a acuerdos sino hasta el momento de la cosecha. Especialmente en el régimen de acumulación basado en la calidad, las características de la uva –que son tan importantes para el resultado final–, no pueden ser evaluadas con precisión sino hasta la cosecha. Las negociaciones en torno al precio comienzan recién cuando la producción ha sido entregada a la bodega o, en algunos casos, solo cuando ya se dispone de muestras de vino para evaluar. El sistema de pagos varía según el tipo de relación que exista entre las partes y la calidad del producto. En el caso de las uvas de menor calidad, la tendencia dominante es que las bodegas paguen a los productores a la manera de un salario: una

vez que han sido entregadas y el precio acordado, el comprador paga el total de la producción mensualmente hasta el momento de la nueva cosecha, cuando se inicia un nuevo ciclo. En el caso de las uvas de mayor calidad, el panorama es más variado. La tendencia es a pagar en períodos más cortos de tiempo, pero esto puede ocurrir aún en tres, seis o nueve meses.

Las posibilidades de crédito en la industria se han visto limitadas a fuentes locales durante la última década, con las opciones de créditos internacionales habiéndose dificultado desde el default de 2002. Las opciones privadas de crédito son una posibilidad para las bodegas y productores más grandes, pero para los más pequeños (una gran mayoría en Argentina) las condiciones son demasiado exigentes (Rofman y Collado, 2005). Sin embargo, los gobiernos provinciales de Mendoza y San Juan, como así también la Corporación Vitivinícola Argentina, han desarrollado programas de créditos que apuntan a estos grupos.

~Estado

Mientras que el Estado ha sido un importante actor en el sector hasta finales de la década de 1980 (Olguín, 2012), las políticas neoliberales de la década de 1990 disminuyeron considerablemente su rol en la industria (si bien los gobiernos provinciales han mantenido un rol, especialmente a través de la compra de vino de mesa y del establecimiento de cupos para la producción de mosto como modos de evitar la sobreproducción). Así, el proceso de reconversión trajo consigo el desarrollo de una estructura de gobernanza sectorial que emerge como resultado de las negociaciones entre actores privados (bodegas, comercializados, productores vitícolas y sus respectivas organizaciones gremiales) y representantes de los gobiernos provinciales y agencias especializadas del Estado. La Corporación Vitivinícola Argentina, Winesof Argentina y el Fondo Vitivinícola han sido creados como resultado de estas interacciones. El ejemplo más claro de esta dinámica de asociación público-privada ha sido el desarrollo de la hoja de

ruta del sector: el Plan Estratégico Vitivinícola Argentina 2020. Este documento fue elaborado conjuntamente por representantes de productores de uva y vino, exportadores, universidades y agencias especializadas gubernamentales. Solo luego de que los actores relevantes del sector llegaron a un acuerdo sobre su contenido, fue enviado al congreso para obtener sanción oficial. Por lo tanto, las políticas y programas más importantes desarrollados para la industria vitivinícola están fuertemente influidas por organizaciones sectoriales, dejando la intervención estatal principalmente a las agencias especializadas y, en menor medida, a las provincias, con el gobierno nacional siendo menos relevante (Staricco, 2015, p. 186-187).

~Inserción internacional

Esta forma estructural se encuentra dividida de la misma manera que el régimen de acumulación. El régimen de acumulación basado en la cantidad se orienta casi exclusivamente al mercado doméstico, exportando esporádicamente y en pequeñas proporciones. El régimen de acumulación basado en la calidad, en cambio, siempre se ha orientado hacia las exportaciones. Sin embargo, las exportaciones dependen en buena parte del modo de regulación argentino global. Como se comentó anteriormente, el período entre 2002 y 2009 evidenció un boom en las exportaciones gracias al tipo de cambio competitivo adoptado por el gobierno nacional. Pero esta situación comenzó a cambiar a partir de 2011 por la combinación de un tipo de cambio atrasado y la existencia de altos niveles de inflación. La situación al momento del trabajo de campo era que como el tipo de cambio no aumentaba al ritmo de la inflación, se produjo un encarecimiento de los vinos argentinos en el extranjero, haciendo que los productores debieran reducir sus márgenes de ganancia (ya que la alta competitividad del mercado internacional no les permite subir los precios con facilidad) o dejar de exportar y destinar la producción al mercado interno (donde sí pueden actualizar los precios al ritmo de la inflación) (Staricco, 2015, p. 192-193).

EL MODO DE REGULACIÓN DEL SECTOR VITIVINÍCOLA FAIRTRAD

El surgimiento de un régimen de acumulación basado en la calidad trajo consigo una reorientación de parte del sector vitivinícola hacía el mercado internacional. Es en el marco de esta tendencia hacia la expansión de las exportaciones que algunas bodegas decidieron unirse al sistema de Fairtrade, entendiéndolo que esta certificación podía proveerles acceso al nicho de mercado de consumidores responsables, ofrecerles un atributo distintivo o, en algunos casos, simplemente porque sus importadores se lo pidieron. Si bien el número de actores certificados al momento del trabajo de campo era todavía limitado (11), éste hacía de Argentina el tercer mayor productor de vino Fairtrade en el mundo, detrás de Sudáfrica y Chile^[2].

Las uvas para vino constituyen el producto más importante del sector argentino de Fairtrade, ya que son producidas y comercializadas por más de la mitad del total de actores certificados en el país (actualmente son 20). Fairtrade International trabaja con tres tipos diferentes de certificaciones: *Organización de Pequeños Productores* (OPP) (desarrollada específicamente para cooperativas y asociaciones de pequeños productores); *Trabajo Contratado* (TC) (que se le otorga a empresas convencionales y tiene el objetivo de beneficiar a sus trabajadores); y *Comerciantes* (para aquellos actores que compran, venden y/o procesan productos de Fairtrade). Al momento del trabajo de campo existía una preponderancia de actores certificados como TC (5) por sobre OPP (2)^[3]. Este hecho se explica en parte por la tendencia actual de la industria hacia la integración vertical, donde los jugadores –especialmente aquellos del régimen de acumulación

[2] Actualmente continúan siendo 11, pero Argentina es el segundo país con más productores. Desde el momento del trabajo de campo (2013-2014) solo se ha de-certificado una bodega y se ha certificado otra. Los demás actores continúan siendo los mismos. Fuente <http://www.flocert.net/fairtrade-services/fairtrade-certification/fairtrade-customer-search/> (consulta 3 de abril de 2017).

[3] En la actualidad las certificaciones se distribuyen: TC: 6; OPP: 2; Comerciantes: 3 (datos provenientes de FLO-CERT [2017] y archivo de trabajo de campo).

basado en la calidad– buscan controlar el proceso de producción completo (Staricco, 2016). Como consecuencia, la certificación TC permite a las bodegas certificar sus viñedos y utilizar sus propias uvas para vinificar. Los Comerciantes (4) siguen estrategias distintas, ya que dos de ellos compran uvas certificadas mientras que los otros dos compran vino certificado para fraccionar o etiquetar. Este hecho, combinado con la predominancia de la integración vertical, reduce considerablemente el mercado para uvas certificadas, dificultando la posibilidad de integrarse al sistema para la única OPP del sector, que se dedica exclusivamente a la producción vitícola.

~Relación salarial

Hay dos dimensiones principales a examinar para determinar el potencial del modo de regulación Fairtrade para afectar la relación salarial de manera relevante en el marco del caso elegido: por un lado, el modo en que se regulan las condiciones de trabajo y, por el otro, la llamada Prima de Fairtrade. En el caso de la industria vitivinícola argentina, la mayoría de los requisitos relativos a las *condiciones laborales* en los estándares de Fairtrade son ya parte de las regulaciones del sector y nacionales. Los gerentes y personal administrativo de las organizaciones certificadas entrevistados, como así también representantes de los trabajadores, estuvieron de acuerdo en que la mayoría de esos requisitos se encontraban ya regulados por la ley, y que tanto el Estado como los sindicatos se encargan de controlarlos con regularidad. Así, la mayoría de las reglamentaciones se encontraban en cumplimiento antes de la certificación. Una excepción es el caso de las horas extras, las cuales –especialmente durante la temporada de cosecha–, han sido utilizadas tradicionalmente por encima de los límites establecidos en la legislación. La temporada de cosecha demanda grandes cantidades de trabajo que deben realizarse en un período de tiempo muy limitado. Esto conduce a jornadas laborales intensivas y prolongadas, día tras día, durante los dos o tres meses que dure la vendimia.

Los salarios promedio en el sector son bajos y es por eso que los trabajadores menos calificados dependen de las horas extras para alcanzar un salario que les permita afrontar sus principales gastos. Fairtrade exige que se garanticen los salarios mínimos establecidos por ley nacional, convenio colectivo o el promedio regional, cualquiera sea el más alto. Esto significa que Fairtrade espera que el salario mínimo sea legal, sin considerar su poder de compra real. Si los salarios de Fairtrade fueran suficientes para cubrir necesidades básicas, las restricciones que impone sobre las horas extras no tendrían el mismo impacto. Pero ya que los salarios de Fairtrade son iguales al salario mínimo del sector, el límite a las horas extras –si bien positivo para el bienestar de los trabajadores–, ocasiona la pérdida de un ingreso adicional, lo que ha sido resaltado por varios de los trabajadores entrevistados. Esta restricción tampoco ha sido bien recibida por los gerentes a causa de las dificultades de logística que implica rotar a los trabajadores de acuerdo con el máximo de horas permitido. Mientras que las bodegas más pequeñas no han tenido problemas con esta situación, las más grandes han pedido excepciones a la regla de manera sistemática, las cuales han sido otorgadas por Fairtrade.

Otra condición de trabajo relevante para el sector vitivinícola incluido en los estándares de Fairtrade se relaciona con las formas de contratación. Las medidas de Fairtrade para limitar la subcontratación y aumentar el número de empleados permanentes son potencialmente positivas, pero han sido implementadas de manera irregular. La subcontratación solo es permitida durante el primer año de certificación, pero aquellas empresas que han superado dicho plazo han pedido excepciones a la regla que, nuevamente, han sido otorgadas por Fairtrade.

El segundo elemento de importancia para la relación salarial es la Prima, una suma de dinero fijada por Fairtrade International que el comprador paga de manera adicional al precio acordado. Como la Prima es asignada de acuerdo con los kilos de uva o litros de vino certificados

comercializados, su magnitud no varía con el valor de los productos en cuestión, sino con su volumen. Por lo tanto, mientras más altas sean las cantidades de producción Fairtrade vendidas, más altas serán las Primas. En el caso de las OPP, la Prima puede ser utilizada para cualquier propósito, siempre y cuando el proceso de decisión sea democrático. Esto hace posible que los productores puedan apropiársela como una especie de determinante directo del salario (en el caso de los contratistas que integran una de las asociaciones) o ganancia extra. Una OPP vitícola certificada, por ejemplo, decidió crear cuatro categorías entre las cuales distribuir su fondo de la Prima: funcionamiento de la asociación (costos de certificación, infraestructura, etc.); proyectos individuales (de acuerdo con las necesidades de cada miembro), un fondo de emergencia y un fondo para proyectos comunitarios.

Para el caso de las situaciones de TC, las alternativas son más limitadas, ya que Fairtrade no permite beneficios en forma de determinantes directos del salario^[4] o inversiones relacionadas con el mantenimiento de la certificación. Por lo tanto, la mayor parte de los fondos han sido utilizados en proyectos comunitarios. Sin embargo, esto ha ido cambiando con el tiempo, ya que los trabajadores intentan encontrar maneras de dar a la Prima un uso que les genere beneficios más directos. Una estrategia en esta dirección tuvo lugar en una bodega mendocina, donde una nutricionista fue contratada para desarrollar un plan de alimentación que promoviera una dieta sana y balanceada de acuerdo con las características de los trabajadores. Este plan fue utilizado para crear una “canasta de productos saludables” que se entregó a cada uno de los 65 trabajadores permanentes. Ya que los estándares no permiten que la Prima se divida entre los trabajadores en efectivo o especie, la estrategia fue la de enmarcar este beneficio como una cuestión de salud más amplia^[5].

[4] Este era el caso durante el trabajo de campo. Sin embargo, desde fines de 2014 los trabajadores pueden optar por distribuir entre ellos de manera directa hasta un 20% de la Prima.

[5] Para una discusión más detallada del uso de la Prima en el

Un último aspecto importante para destacar, común a las OPP y situaciones de TC, es la inestabilidad en el volumen de la Prima, ya que varía de modo importante dependiendo de las ventas de productos certificados de cada año. La Prima, en otras palabras, es pro-cíclica y ata sus potenciales beneficios a la incertidumbre de la economía mercantil convencional.

~Competencia

Dos dimensiones de esta forma estructural son relevantes para la discusión del modo de regulación Fairtrade: (1) el proceso de formación de precios; (2) el modo en el cual las empresas organizan sus relaciones.

El *proceso de formación de precios* de Fairtrade puede ser descrito como semi-administrado, con un precio mínimo establecido por una autoridad política (Fairtrade) y valores por encima de ese mínimo, regulados por el mercado. En el caso de las uvas, el precio total consiste de un precio mínimo (o el precio de mercado en caso de que sea superior) más una Prima. El precio mínimo para las uvas representa una importante innovación, en especial para los pequeños productores, ya que la industria ha sufrido históricamente de crisis de sobreproducción que han hecho descender los precios a niveles muy bajos. En el caso del vino, sin embargo, solo se establece el pago de una Prima y no de un precio mínimo. Por lo tanto, las bodegas verticalmente integradas y sus compradores tienen que negociar los precios bajo las condiciones mercantiles convencionales.

Mientras que la creación de un precio mínimo para las uvas representa una innovación importante, el mismo no ha tenido impacto en el sector vitivinícola argentino. La principal razón está dada por los altos niveles de inflación imperantes, que hacen necesario que los costos de producción utilizados para calcular el precio mínimo sean reajustados permanentemente. El resultado ha sido que, dada la incapacidad de Fairtrade para actualizar ágilmente sus estimaciones, el precio mínimo se vea desactualizado y

sector vitivinícola argentino ver Staricco y Naranjo, 2018.

que, por lo tanto, los actores del sector se manejen con los precios de mercado, que son más altos que el precio mínimo de Fairtrade^[6].

Uno de los rasgos distintivos del modo de regulación Fairtrade es que el acceso a la certificación y su correspondiente etiqueta identificatoria otorgan a estos productos acceso a un nicho de mercado. Así, el vino Fairtrade no compite directamente con todos los otros vinos, sino que es parte de una categoría diferente. La barrera de entrada está dada por la certificación, dejando fuera a aquellos que no la tienen. Sin embargo, la barrera de entrada también se halla constituida por la geografía de Fairtrade. Un ingrediente importante de la ideología de Fairtrade International es la división del mundo en dos hemisferios: el “sur global” (productores) y el “norte global” (consumidores)^[7]. Esto significa que los productores de países ricos no pueden ser certificados. Si superponemos la geografía de Fairtrade con la geografía del vino, podemos concluir fácilmente que la *competencia* en el nicho de vino Fairtrade se halla no solo restringida por el número reducido de productores certificados, sino también por la restricción de los posibles países de origen del producto, algo que beneficia al pequeño número de países productores de vino donde se permite otorgar la certificación de Fairtrade^[8].

Un segundo aspecto por el cual se altera la *lógica de competencia* es que Fairtrade permite a los participantes escapar de las peores formas de competencia basada en el precio (que es particularmente pernicioso para los pequeños productores), y agregar otras cualidades diferenciadoras a sus productos, haciéndolos más competitivos a través de otros medios. De esta manera Fairtrade representa una estrategia para agregar valor, de hacer a los pequeños productores interesantes ante los ojos de potencia-

les compradores que buscan algunos elementos “extra” y, así, permitirles escapar de la lógica convencional de competencia.

A primera vista Fairtrade innova en relación a la lógica de competencia de dos maneras: reduciendo el número de competidores (tanto a nivel de compañías individuales como de países de origen) y desplazando el parámetro de competencia del precio a atributos éticos. Sin embargo, esta imagen inicial debe ser matizada. Primero, porque muchos de los jugadores certificados son grandes compañías del sector y/o subsidiarias de grupos internacionales. Fairtrade, a pesar de crear un campo de competencia más restringido, permite a cualquier empresa certificar independientemente de su poder de mercado, lo que reintroduce las inequidades del mercado convencional en el nicho. Segundo, mientras que la competencia tiene lugar dentro de una esfera diferenciada, el precio sigue jugando un papel crucial (los importadores británicos de vino Fairtrade entrevistados destacaron que Sudáfrica domina ampliamente ese mercado porque ofrece precios mucho menores que Chile o Argentina).

~Moneda

Claramente, Fairtrade no tiene incidencia en las condiciones macroinstitucionales que gobiernan a la moneda. Sin embargo, hay tres aspectos relevantes que intenta regular: (1) la posibilidad de desarrollar contratos de largo plazo en los cuales las condiciones de intercambio se fijen por adelantado para un cierto período de tiempo; (2) los términos y condiciones del sistema de pagos en relación a los productos certificados; y (3) las posibilidades de crédito y prefinanciación que ofrece el modo de regulación Fairtrade.

En la industria vitivinícola convencional, la mayoría de las relaciones entre bodegas y productores vitícolas son informales, permitiendo que cualquiera de las partes se retire de un acuerdo en cualquier momento. La posibilidad de firmar *contratos a largo plazo* consolidaría estas relaciones y proveería mayor nivel de certeza a los productores de uva respecto de los precios finales de su producción. La forma en la que Fairtrade intenta

[6] Para una descripción más detallada del precio mínimo de Fairtrade en el sector vitivinícola argentino, ver Staricco y Narraño, 2018.

[7] Para análisis más detallados de la “geografía de Fairtrade” y su rol en la ideología de esta iniciativa ver: Staricco, 2016 y Staricco, 2017b.

[8] En la actualidad: Sudáfrica (56 certificaciones); Argentina (11); Chile (9); Líbano (1).

hacer esto es requiriendo que los compradores provean a los productores un plan de abastecimiento donde se fijen cantidad, precios y plazos. En el caso de las uvas, debe “cubrir cada una de las cosechas anuales” y “debe ser renovado como mínimo tres meses antes de expirar” (Fairtrade International, 2013, p. 10). En la práctica, sin embargo, esto ha sido interpretado de manera muy laxa, donde en el mejor de los casos algunas bodegas firman pre-contratos (por ejemplo, estipulando cantidades) tres meses antes de la cosecha, pero dejando la definición del precio para el momento de la entrega, al igual que sucede en el sector convencional.

Una conclusión similar puede obtenerse del análisis del *sistema de pagos* establecido por Fairtrade. El estándar genérico (aplicable a todos los productos) fija un máximo de 30 días posteriores a la fecha del recibo para pagar el precio mínimo y la Prima. Sin embargo, en la práctica, Fairtrade Internacional solo ha sancionado a algunas bodegas por no pagar a término la Prima, mientras que ha sido más tolerante con las demoras en los pagos por la producción certificada. En el caso de pagos intra-organizacionales, como dentro de una cooperativa, no existen controles y sus miembros continúan siendo pagados en 12 cuotas.

Por último, el estándar provee la posibilidad de que los productores exijan *pre-financiación* por un monto máximo equivalente al 60% del contrato, estando el comprador obligado a proveerlo al menos seis semanas antes del envío de los productos. La industria vitivinícola argentina, sin embargo, ya cuenta con algo parecido conocido como “cosecha y acarreo”. Éste se acuerda en general entre el productor y el comprador y el monto total se decide de acuerdo con la estimación de cuánto necesita al productor para asegurar la cosecha y transporte. Mientras que su valor total está lejos de ser el 60% de la transacción final, las entrevistas con productores de uvas demuestran que continúa siendo la única opción utilizada.

~Estado

Como muchas otras certificaciones voluntarias, Fairtrade trabaja como una forma de regu-

lación diseñada e implementada por actores del sector privado y la sociedad civil. Estos actores han formado un sistema de gobernanza tal que funciona de manera análoga al Estado en varios aspectos: establece condiciones mínimas laborales y de producción, inspecciona el cumplimiento de dichas disposiciones y sanciona a los infractores. Si bien pareciera que Fairtrade aspira a reemplazar a la autoridad política estatal por una propia, lo cierto es que el Estado retiene un rol importante en el modo de regulación Fairtrade por dos razones principales: (1) sus regulaciones son utilizadas como parámetros de referencia por Fairtrade para definir muchos de los mínimos exigidos por sus estándares; y (2) puede jugar un papel importante como comprador, especialmente en los países donde existen monopolios estatales para las bebidas alcohólicas.

Muchos puntos de los estándares de Fairtrade se definen de acuerdo con los niveles exigidos por el Estado, como por ejemplo: salarios, cantidad de horas laborables, valor de las horas extra, períodos de licencia, licencia por maternidad, medidas relativas a la seguridad social y beneficios no monetarios (vacaciones, capacitación, etc.). La regulación de las áreas aptas para ser utilizadas en la producción de uvas y la posibilidad de no aplicar la obligación del pre-financiamiento también dependen de la legislación estatal. Fairtrade, para la mayoría de sus mínimos, simplemente adopta los *parámetros definidos por el Estado* como propios. Así se evidencia una situación paradójica: por un lado, Fairtrade se propone como una iniciativa para mejorar aquellas situaciones en las cuales el Estado no asume su responsabilidad o lo hace de manera ineficiente, pero, por el otro, lo hace utilizando a las mismas regulaciones estatales como la base para diseñar buena parte de sus estándares.

La segunda forma de analizar el rol del Estado en el modo de regulación Fairtrade es evaluar su incidencia como *demandante*. En el sector del vino el ejemplo más claro proviene de los monopolios estatales de bebidas alcohólicas. De particular importancia para los productores argentinos es el caso de Suecia, quien desde 2006 ha solicitado

numerosos tenders compuestos exclusivamente de vino Fairtrade. En Suecia todas las compras de alcohol se realizan a través del monopolio estatal, dándole un enorme poder para definir las características de los productos demandados. La solicitud de tenders de vino Fairtrade es una contribución clave para el desarrollo de su demanda global. Así, en este caso, no es Fairtrade quien apoya o complementa al Estado, sino el Estado (sueco) el que apoya a Fairtrade.

~Inserción internacional

Fairtrade se encuentra íntimamente ligado al comercio internacional. Su idea siempre ha sido la de apoyar y empoderar a los productores de países en desarrollo a través del establecimiento de términos de intercambio más provechosos para sus exportaciones a las sociedades más ricas. Por lo tanto, Fairtrade es de interés para aquellos actores que tienen la capacidad de exportar y, por lo tanto, que pueden ofrecer un productor que es de interés a los importadores y consumidores del “norte global”. Esto significa que no ofrece mayores ventajas a los actores que no están vinculados a las cadenas de valor de vinos finos para exportación.

De las once bodegas certificadas al momento del trabajo de campo, cinco pertenecían a capitales extranjeros y eran parte de grupos internacionales. De las otras seis, una es una cooperativa muy grande que produce tanto vino de mesa como vinos finos, pero que ya ha tenido presencia internacional por muchos años. Las otras tres bodegas han atravesado exitosamente el proceso de reconversión y producen ahora exclusivamente vinos finos, apuntando al mercado internacional. El último actor certificado es un grupo diverso de pequeños y medianos productores vitícolas, de los cuales solo han podido vender bajo la certificación aquellos que producen uvas para vinos finos. Esto demuestra que a causa de su énfasis en el comercio internacional, Fairtrade solo ha integrado al sistema a aquellos productores vinculados al dinámico régimen de acumulación basado en la calidad, excluyendo a aquellos que son parte del régimen de acumulación basado en la cantidad.

CONCLUSIÓN

El despliegue de un marco analítico regulacionista ha permitido describir: (i) la estructural dual que caracteriza al sector vitivinícola argentino, donde en las últimas dos décadas hemos asistido al surgimiento de un régimen de acumulación basado en la calidad que se ha expandido hegemónicamente a expensas de un menguante régimen de acumulación basado en la cantidad; (ii) el modo en el cual se hallan institucionalizadas las cinco formas estructurales que componen al modo de regulación convencional del sector vitivinícola argentino; y (iii) cómo el modo de regulación Fairtrade institucionaliza cada una de las cinco formas estructurales, analizando tanto el contenido formal de sus estándares como la práctica efectiva de su implementación. En esta conclusión se ofrece la evaluación final de la capacidad de Fairtrade para estructurar relaciones socioeconómicas alternativas en favor de los pequeños productores y trabajadores del sector vitivinícola argentino a través de dos operaciones analíticas: la comparación del modo de regulación convencional con el modo de regulación Fairtrade y el análisis de la articulación entre el modo de regulación Fairtrade y el régimen de acumulación del sector.

La comparación entre el *modo de regulación convencional* y el *modo de regulación Fairtrade* permite sacar conclusiones en dos niveles. Si nos guiamos por las normativas contenidas en los estándares, un nivel más general, puede decirse que, si bien Fairtrade no aspira a producir transformaciones estructurales en las condiciones de producción y comercio internacional, sí propone algunas reformas con el objetivo de reposicionar a los pequeños productores y trabajadores dentro de esas mismas estructuras. Sin embargo, cuando analizamos la aplicación de esos estándares en el caso del sector vitivinícola argentino, un nivel de análisis más concreto, se vuelve evidente que dicha aspiración termina diluyéndose en el proceso de implementación. Esto puede verse en las que quizás sean las tres áreas principales en que los estándares de Fairtrade tienen el potencial

para producir algunos cambios relevantes para pequeños productores y trabajadores. Primero, las regulaciones de la contratación indirecta y el máximo de horas extra por trabajador terminan siendo ignoradas en la práctica con el pedido de excepciones por parte de las empresas y la aquiescencia de Fairtrade. Segundo, el precio mínimo –quizás la principal innovación del sistema– se encuentra desactualizado, siendo irrelevante en la práctica, pero también en el caso hipotético de una crisis de sobreproducción. Tercero, la aspiración de construir relaciones de largo plazo entre productores y compradores y el requisito de utilizar contratos que otorguen previsibilidad a los productores terminan siendo interpretados de manera muy flexible y, en la práctica, reducidos a un formalismo.

Por último, cuando se analiza la *articulación del modo de regulación Fairtrade con el régimen de acumulación* del sector vitivinícola, la principal conclusión a la que se llega es que el primero contribuye a la reproducción de la dualidad jerárquica que caracteriza al segundo. El sector se halla dividido en un régimen de acumulación basado en la calidad, cuyo surgimiento y crecimiento se ha visto motorizado desde sus inicios por las exportaciones, y un régimen de acumulación basado en la cantidad, que se concentra casi exclusivamente en los vinos de mesa para el mercado local. Como el sistema de Fairtrade se basa en el comercio internacional sur-norte, solo tiene la capacidad de integrar a aquellos productores que ofrezcan productos con demanda internacional (en el caso que nos ocupa, los vinos finos). De esta manera, Fairtrade produce un resultado paradójico, ya que solo integra al circuito a actores del régimen de acumulación basado en la calidad (productores reconvertidos, que producen vinos finos, con presencia internacional), y excluye a aquellos vinculados al régimen de acumulación basado en la cantidad (donde se hallan los actores más vulnerables del sector: pequeños productores vitícolas y vitivinícolas que no fueron parte del proceso de reconversión y no tienen más opción que vender sus productos [de baja calidad y menor valor] a al-

guna de las tres empresas que ejercen su poder oligopsónico en el mercado local).

Si bien la perspectiva de análisis regulacionista aquí desplegada representa una importante herramienta heurística para evaluar la capacidad de Fairtrade para institucionalizar relaciones socioeconómicas alternativas en favor de los pequeños productores y trabajadores rurales, también es cierto que la misma posee algunas limitaciones que sería importante abordar de cara a futuras investigaciones. Como el ER original fue desarrollado para dar cuenta de procesos económicos nacionales, esta perspectiva padece de sesgos estadocéntricos que le impiden poner al Estado-nación en perspectiva. Así, hemos podido describir cómo la legislación oficial o las formas de inserción internacional de un país son clave para determinar la capacidad innovadora de Fairtrade pero, al no disponer de herramientas para dar cuenta de, por ejemplo, la posición que ese Estado ocupa en el sistema-mundo, su función en la división internacional del trabajo o las cadenas de valor globales que lo atraviesan, carecemos de los elementos sistémicos y contextuales que permitan explicar no solo los regímenes de acumulación y modos de regulación nacionales, sino también las posibilidades de éxito de Fairtrade a nivel global. Y esto no es un detalle menor tratándose de una iniciativa que se basa en el comercio internacional. Por ello, a futuro, sería importante poder enriquecer a la matriz analítica regulacionista con perspectivas teóricas complementarias, capaces de poner al Estado-nación en contexto, como podrían ser la corriente estructuralista, la teoría de la dependencia o teorías del capitalismo global/transnacional^[9]. Como el análisis empírico lo ha demostrado, muchas de las características que adopta la implementación de Fairtrade están condicionadas por procesos y estructuras locales, regionales, nacionales y transnacionales, por lo que un marco analítico capaz de dar cuenta

[9] Para una aplicación del llamado Materialismo Histórico Transnacional al sistema de Fairtrade ver Staricco, 2017b y para una propuesta de cómo articular dicha perspectiva con el ER ver Staricco, 2015 y Staricco, 2016.

de esta variedad de escalas y el modo (muchas veces jerárquico y contradictorio) en que se relacionan hará posible profundizar el análisis de

esta iniciativa y añadir nuevos factores a la evaluación de su capacidad de institucionalizar relaciones socioeconómicas alternativas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGLIETTA, M. (2000). *A Theory of Capitalist Regulation*. Londres: Verso.
- ALLAIRE, G. (1988). Le modèle de développement agricole des années 60. *Economie rurale*, 184-185-186, 171-181.
- ALLAIRE, G. Y R. BOYER (COMPS.) (1994). *La grande transformation de l'agriculture*. París: INRA Editions.
- ARTOPOULOS, A.; FRIEL, D. Y HALLAK, J. (2010). *Challenges of Exporting Differentiated Products to Developed Countries: The Case of SME-Dominated Sectors in a Semi-Industrialized Country*. IDB Working Paper Series: IDB-WP-166.
- AZPIAZU, D. Y BASUALDO, E. (2003). *Estudios sectoriales. Componente: industria vitivinícola*. Buenos Aires: CEPAL-ONU.
- BACON, C. (2005). Confronting the Coffee Crisis: Can Fair Trade, Organic, and Specialty Coffees Reduce Small-Scale Farmer Vulnerability in Northern Nicaragua? *World Development*, 33 (3), 497-511.
- BACON, C. (2010). A Spot of Coffee in Crisis: Nicaraguan Smallholder Cooperatives, Fair Trade Networks, and Gendered Empowerment. *Latin American Perspectives*, 37 (2), 50-71.
- BARTOLI, P. Y BOULET, D. (1990). Conditions d'une approche en termes de régulation sectorielle: Le cas de la sphère viticole. *Cahiers d'économie et sociologie*, 17, 7-38.
- BECCHETTI, L. Y CONSTANTINO, M. (2008). The Effects of Fair Trade on Affiliated Producers: An Impact Analysis on Kenyan Farmers. *World Development*, 36 (5), 823-842.
- BILLAUDOT, B. (1996). *L'ordre économique de la société moderne*. París: L'Harmattan.
- BOCCO, A.; ALTURRIA, L.; RUIZ, A.M.; SALVARREDI, G.; VILA, H. Y OLIVA, J. (2007). La trama vitivinícola en la provincia de Mendoza (1° edición, pp. 43-92). En M. Delfini; D. Dubbini; M. Lugones e I.N. Rivero (Comps.) *Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina*. Buenos Aires: Prometeo Libros.
- BOYER, R. (1990A). *The Regulation School: A Critical Introduction*. Nueva York: Columbia University Press.
- BOYER, R. (1990B). Les problématiques de la régulation faceaux spécificités sectorielles: Perspectives ouvertes par la thèse de Pierre Bartoli et Daniel Boulet. *Cahiers d'économie et sociologie*, 17, 39-76.
- BOYER, R. (2004). *Théorie de la régulation*. París: Éditions La Découvert.
- BOYER, R. Y SAILLARD, Y. (2002). Un précis de la régulation (1° edición, pp. 58-68). En R. Boyer e Y. Saillard (Comps.) *Théorie de la régulation: L'état des savoirs*. París: Éditions La Découverte.
- BRYANT, R. Y GOODMAN, M. (2004). Consuming Narratives: The Political Ecology of 'Alternative' Consumption. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 29 (3), 344-366.
- CLARKE, N.; BARNETT, C.; CLOKE, P. Y MALPASS, A. (2007). The Political Rationalities of Fair Trade Consumption in the United Kingdom. *Politics and Society*, 35 (4), 583-607.
- CONSTANTINO, M. (2013). *Fair Trade impact and the price fetish*. Working paper 122, Roma: AICCON.
- DAVIES, I. (2009). Alliances and Networks: Creating Success in the UK Fair Trade Market. *Journal of Business Ethics*, 86 (1), 109-126.
- FABIO, J. (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.
- Fairtrade International (2013). *Generic Fairtrade Trade Standard*.
- FRIEDMANN, H. (2005). From colonialism to green capitalism: Social movements and the emergence of food regimes (1° edición, pp. 229-267). En F. Buttel y P. McMichael (Comps.) *New Directions in the Sociology of Global Develop-*

- ment. Oxford: Elsevier.
- GOODMAN, M. (2010). The Mirror of Consumption: Celebrityization, Developmental Consumption and the Shifting Cultural Politics of Fair Trade. *Geoforum*, 41 (1), 104-116.
- HEREDIA, M. Y POBLETE, L. (2013). La estratificación socio-laboral en un caso de globalización exitosa: La vitivinicultura mendocina (1995-2011). *Mundo Agrario*, 14 (27).
- KIM, G.-S.; LEE, G. Y PARK, K. (2010). A Cross-National Investigation on How Ethical Consumers Build Loyalty Toward Fair Trade Brands. *Journal of Business Ethics*, 96 (4), 589-611.
- KURJANSKA, M. Y RISSE, M. (2008). Fairness in Trade II: Export Subsidies and the Fair Trade Movement. *Politics, Philosophy, Economics*, 7 (1), 29-56.
- LACROIX, A.; MOLLARD, A. Y BEL, F. (1994). L'approche sectorielle de la régulation: une problématique á partir de l'agriculture (1° edición, pp. 259-91). En G. Allaire y R. Boyer (Comps.) *La grande transformation de l'agriculture*. París: INRA Éditions.
- LIPIETZ, A. (1983). *The Enchanted World: Inflation, Credit and the World Crisis*. Londres: Verso.
- MACDONALD, K. (2007). Globalising justice within coffee supply chains? Fair Trade, Starbucks and the transformation of supply chain governance. *Third World Quarterly*, 28 (4), 793-812.
- MACLAINE PONT, P. Y THOMAS, H. (2012). The Sociotechnical Alliance of Argentine Quality Wine: How Mendoza's Viticulture Functions Between the Local and the Global. *Science, Technology & Human Values*, 37 (6), 627-652.
- MATEU, A.M. (2007). El modelo centenario de la vitivinicultura mendocina: génesis, desarrollo y crisis (1870-1980) (1° edición, pp. 19-42). En M. Delfini; D. Dubbini; M. Lugones e I.N. Rivero (Comps.) *Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina*. Buenos Aires: Prometeo Libros.
- NEFFA, J.C. (1998). *Modos de regulación, regímenes de acumulación y sus crisis en Argentina (1880-1996)*. Buenos Aires Argentina: Eudeba.
- NEFFA, J.C. (2006). Evolución conceptual de la teoría de la regulación (1° edición, pp. 183-206). En E. De la Garza Toledo (Comp.) *Teorías sociales y estudios del trabajo: Nuevos enfoques*. Ciudad de México: Anthropos.
- NEFFA, J.C. Y PANIGO, D. (2010). Modelos productivos y sus impactos sobre la relación salarial (1° edición, pp. 216-274). En E. De la Garza Toledo y J.C. Neffa (Comps.) *Trabajo y modelos productivos en América Latina*. Buenos Aires: CLACSO.
- NEIMAN, G. Y BOCCO, A. (2001). Mercados de calidad y trabajo. El caso de la vitivinicultura argentina. *5° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*. 1-3 agosto de 2011.
- NEIMAN, G. Y QUARANTA, G. (2016). Intermediación, empresas y mercados de trabajo en las producciones de vid de la región de Cuyo, Argentina. *Eutopía*, 9, 83-100.
- OLGUÍN, P. (2012). Estado, empresas y regulación. La experiencia de las entidades reguladoras del mercado vitivinícola de Mendoza (Argentina), 1914-1943. *Revista de Historia Industrial*, 49 (21).
- PÉREZ, B. (1983). *Derecho del trabajo*. Buenos Aires: Editorial Astrea.
- PIROTTE, G.; PLEYERS, G. Y PONCELET, M. (2006). Fair-Trade Coffee in Nicaragua and Tanzania: A Comparison. *Development in Practice*, 16 (5), 441-451.
- POBLETE, L. (2011). El colectivo como vía de acceso al trabajo. El caso de los trabajadores vitícolas de Mendoza, Argentina (1995-2010). *Cultura e Sociedade*, 14 (1), 41-51.
- POBLETE, L. (2012). De trabajadores inamovibles a trabajadores móviles. El caso de los contratistas de una región vitícola de Mendoza, Argentina (1995-2010). *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 30 (2), 519-539.
- ROFMAN, A. Y COLLADO, P. (2005). El impacto de la crisis de los años 2001-2002 sobre el circuito agroindustrial vitivinícola y los agentes económicos que lo integran. *4° Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*, Buenos Aires.
- RUBEN, R. Y FORT, R. (2012). The Impact of Fair Trade Certification for Coffee Farmers in Peru. *World Development*, 40 (3), 570-582.

- STARICCO, J.I. (2015). *Towards a Fair Global Economic Regime? A critical assessment to Fair Trade through the examination of the Argentinean wine industry*. Tesis de doctorado, Department of Business and Politics, Copenhagen Business School, Copenhagen.
- STARICCO, J.I. (2016). Towards a Fair Agro-food Regime? A Regulationist Reading of the Fairtrade System. *Revue de la régulation*, 20.
- STARICCO, J.I. (2017A). Transforming or Reproducing Conventional Socioeconomic Relations? Introducing a Regulationist Framework for the Assessment of Fairtrade. *World Development*, 93, 206-218.
- STARICCO, J.I. (2017B). Class dynamics and ideological construction in the struggle over fairness: a neo-Gramscian examination of the Fairtrade initiative. *The Journal of Peasant Studies*, DOI: 10.1080/03066150.2017.1337003.
- STARICCO, J.I. (en prensa). ¿Reconversión inconclusa o régimen de acumulación dual? Una lectura regulacionista de las transformaciones recientes en el sector vitivinícola argentino. *Mundo Agrario*.
- STARICCO, J.I. Y NARANJO, M.A. (2018). ¿Llevando justicia al comercio internacional? Una introducción a la propuesta de FairTrade. *Trabajo y Sociedad*, 30, 175-195.
- TACCHINNI, J. (2008). Mercado vitivinícola (1° edición, pp. 355-59). En A. M. Mateu & S. Stein (comps.) *El vino y sus revoluciones: una antología histórica sobre el desarrollo de la industria vitivinícola argentina*. Mendoza: EDIUNC.
- TOUZARD, J.M. (1994). Régulation sectorielle, dynamique régionale et transformation d'un système productif localisé: exemple de la viticulture languedocienne (1° edición, pp. 293-322). En G. Allaire y R. Boyer (Comps.) *La grande transformation de l'agriculture*. París: INRA Éditions.
- UTTING-CHAMORRO, K. (2005). Does Fair Trade Make a Difference? The Case of Small Coffee Producers in Nicaragua. *Development in Practice*, 15 (3/4), 584-599.
- VALKILA, J.; HAAPARANTA, P. Y NIEMI, N. (2010). Empowering Coffee Traders? The Coffee Value Chain from Nicaraguan FairTrade Farmers to Finnish Consumers. *Journal of Business Ethics*, 97 (2), 257-270.
- VÁSQUEZ-LEÓN, M. (2010). Free Markets and Fair Trade, Collective Livelihood Struggles, and the Cooperative Model: Two Case Studies from Paraguay. *Latin American Perspectives*, 37 (6), 53-73.

OTRAS FUENTES

- FAIRTRADE INTERNATIONAL (2017). ¿Qué es Fairtrade? Disponible en <https://www.fairtrade.net/es/about-fairtrade/what-is-fairtrade.html> (consulta 3 de abril de 2017).
- FLO-CERT (2017). Fairtrade Customer Search. Disponible en <http://www.flocert.net/fairtrade-services/fairtrade-certification/fairtrade-customer-search/> (consulta 3 de abril de 2017).
- Miranda, O. (2014). Cambios estructurales en la vitivinicultura argentina. Disponible en http://inta.gob.ar/documentos/cambios-estructurales-en-la-vitivinicultura-argentina/at_multi_download/file/INTA-%20Cambios_estructurales.pdf (consulta 20 de Noviembre de 2014).

Juan Ignacio Staricco es Becario Postdoctoral de CONICET con sede de trabajo en el Instituto de Administración de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba. Su principal interés de investigación son las formas de gobernanza contemporáneas del sector agroalimentario. Actualmente se encuentra estudiando el uso de certificaciones voluntarias como instrumentos para regular aspectos de sustentabilidad social, económica y medioambiental en los sectores vitivinícola y sojero.