



REVISTA
**ESTUDIOS SOCIALES
CONTEMPORÁNEOS**

ISSN 1850-6747

Asimetrías y fronteras sociales en la configuración de la vitivinicultura mendocina¹

**Asymmetries and social boundaries in the
configuration of the viticulture in Mendoza**

Bárbara Altschuler

Universidad Nacional de Quilmes (UNQ). Departamento de Economía
y Administración. Especialización en Gestión de la Economía Social y
Solidaria (EGESS- UNQ)
baltschuler@unq.edu.ar

Enviado: 13/05/2017 - Aceptado: 18/05/2017

¹ El presente artículo resulta de la investigación para mi Tesis
Doctoral en Ciencias Sociales (2016).

“

Bárbara Altschuler :“Asimetrías y fronteras sociales en la configuración de la vitivinicultura mendocina” en Revista de Estudios Sociales Contemporáneos n° 16, IMESC-IDEHESI/Conicet, Universidad Nacional De Cuyo, 2017, pp. 81-109

Resumen

A partir de la reestructuración producida en la vitivinicultura mendocina desde los años 90, una nueva configuración de relaciones y campo de fuerzas se teje entre actores y territorios. Ello se produce en un contexto de profunda crisis que atraviesa la actividad desde fines de los años 70, seguida por un proceso de “reconversión” y “globalización” en las décadas siguientes.

Basándome una extensa investigación de campo realizada para mi tesis de doctorado y en un abordaje conjunto desde la sociología y la antropología, realizo en el artículo una aproximación al complejo entramado actual de relaciones sociales del sector, desde el análisis de las transformaciones recientes en tres dimensiones entrelazadas: socioeconómica, territorial y simbólica.

Partiendo del concepto de figuración social de Norbert Elias (1982) y de una concepción relacional de los sujetos y el poder, el análisis de la reestructuración vitivinícola mendocina nos aporta elementos para indagar sobre los modos en que se constituye el campo de fuerzas y las coacciones recíprocas entre actores, las fluctuaciones históricas de la “balanza de poder” y el modo en que actores subordinados experimentan las asimetrías, distancias y fronteras sociales (Bourdieu, 1979 y 1984; Lamont y Molnár, 2002) en el marco del proceso de globalización y reestructuración de una actividad tradicional.

Palabras claves: complejos agroindustriales, desigualdades, vitivinicultura.

Summary

Since the restructuring of Mendoza's winemaking industry since the 1990s, a new configuration of relations and force field has been woven between actors and territories. This occurs in a context of deep crisis that has been going on since the late 1970s, followed by a process of «reconversion» and «globalization» in the following decades.

Based on an extensive field research carried out for my doctoral thesis and in a joint approach from sociology and anthropology, I make in the article an approximation to the current complex of social relations of the sector, from the analysis of recent transformations in three dimensions interlinked: socioeconomic, territorial and symbolic.

Based on the concept of social figuration by Norbert Elias (1982) and a relational conception of subjects and power, the analysis of the Mendoza wine restructuring provides us with insights into the ways in which the field of forces and coercion between the actors, the historical fluctuations of the «balance of power» and the way in which subordinate actors experience asymmetries, distances and social boundaries (Bourdieu, 1979 and 1984, Lamont and Molnár, 2002) in the framework of the process of globalization and restructuring of a traditional activity.

Key words: agroindustrial complexes, inequalities, viticulture.

Introducción

A partir de la profunda reestructuración producida en la vitivinicultura mendocina desde los años 90, una nueva configuración de relaciones y campo de fuerzas se teje entre actores y territorios, hacia adentro y hacia fuera de la provincia y el sector. Ello se produce en el contexto de profunda crisis que atravesaba la actividad hacia fines de los años 70, así como por la entrada en escena de múltiples capitales internacionales (franceses, chilenos, españoles, británicos, estadounidenses y holandeses, entre otros) aunque también de grupos económicos de origen nacional. Ambas situaciones, crisis estructural del sector y entrada al mismo de poderosos actores globales, transformarán el modelo dominante hasta entonces de una actividad centenaria y fundante en la provincia.

Nos proponemos en este trabajo una aproximación al complejo entramado de relaciones entre actores del sector vitivinícola mendocino desde el análisis de tres dimensiones estrechamente entrelazadas: *lo socioeconómico*, *lo simbólico* y *lo territorial*; y a partir del enfoque teórico propuesto por el concepto de *figuración social* (Elias, 1982). El mismo implica interpretar una determinada configuración histórico-social a partir del análisis del “entramado de las acciones de un grupo de individuos interdependientes” (Elias, 1982: 157). Tal figuración constituye un “tejido de tensiones” en que las interdependencias y los grupos sociales cuentan no sólo en tanto aliados sino también como adversarios (Elias, 1982). Se plantea de este modo una concepción *relacional* de la constitución de los sujetos, grupos sociales y relaciones de poder, en la que se establece una jerarquía, siempre fluctuante, de varias relaciones “nosotros”- “ellos”. Interesa desde este enfoque también la *historización* de la red de relaciones y correlaciones de fuerzas al interior de la misma, a fin de comprender las oscilaciones de la “balanza de poder” entre grupos sociales (ibídem: 158).

Asimismo, nos valemos del concepto de *hegemonía* para dar cuenta del “complejo entrelazamiento de fuerzas políticas, sociales y culturales” (Williams, 1979: 129) que intervienen en la construcción de un orden social e instituyen la legitimidad de ciertas relaciones de dominación-subordinación. Hegemonía implica la institución de determinados “significados, valores y prácticas” como “sentido común”, pero también el reconocimiento de las luchas y tensiones internas que todo paradigma hegemónico implica, en tanto proceso inacabado y en constante reconfiguración.

Desde estos enfoques, la “cadena vitivinícola” puede ser pensada como una figuración, como una red de relaciones y grupos interdependientes, cuyos actores, escenarios, prácticas y sentidos, así como la correlación de fuerzas y jerarquías entre estos, presenta continuidades y rupturas a partir de su reconfiguración reciente. En este marco, planteamos que el “paradigma de la calidad” -con los sentidos específicos que implica para nuestro caso- se ha vuelto hegemónico en la vitivinicultura mendocina desde los años 90 y que ello implica un proceso de subordinación, invisibilización y/o exclusión de determinados actores, territorios, prácticas y sentidos de la actividad.

La vitivinicultura constituye asimismo, por sus particularidades actuales vinculadas al consumo de “alto poder adquisitivo”, “calidad de vida”, “status” y “glamour”, un sector privilegiado para analizar el entrelazamiento de las *dimensiones materiales* y *simbólicas* implicadas en toda figuración social y de las variables *económicas* y *culturales* que intervienen en la “construcción social del gusto” (Bourdieu, 1979) y de la noción de “calidad” en el contexto vitivinícola (Martín, 2009, Goldfarb, 2007, Neiman, 2003).

A partir de un proceso de investigación basado en una importante cantidad de entrevistas a actores sociales e informantes claves¹, el análisis de múltiples estadísticas y documentos del sector, así como la observación de situaciones y prácticas con una aproximación etnográfica, indagamos en este artículo sobre algunas de las *tensiones, disputas, desplazamientos y exclusiones* que el nuevo modelo genera, centrándonos para ello en las visiones y narrativas de dos actores sociales de la cadena que, habiendo ocupado un lugar central en el modelo precedente, se constituyen como actores subordinados, amenazados y/o desprestigiados en el nuevo entramado socio-territorial: los *productores vitícolas independientes* y los *bodegueros trasladistas*, cuyo epicentro de acciones es la denominada “Zona Este” de la provincia.

De este modo, el análisis del proceso de reestructuración de la vitivinicultura mendocina, nos aporta elementos para indagar sobre los modos en que se constituye el campo de fuerzas y las coacciones recíprocas de una figuración social particular, así como las fluctuaciones históricas en la balanza de poder entre actores y grupos sociales (Elías, 1982 y 1976); el modo en que actores subordinados experimentan las *asimetrías, distancias y fronteras sociales* (Bourdieu, 1979 y 1984; Lamont y Molnár, 2002); los *límites y presiones* que un modelo hegemónico ejerce (Williams, 1979) así como las disputas, tensiones, jerarquías y formas de categorización social que el mismo presenta.

1- Contextualización e historización del caso de estudio.

La provincia de Mendoza, ubicada al centro-oeste de Argentina, posee una población de casi 2 millones de habitantes en la actualidad, constituyendo el cuarto aglomerado urbano a nivel nacional. Si bien desde el punto de vista económico la actividad vitivinícola no representa la principal actividad², la misma es considerada como la “actividad madre” de la provincia, con fuerte significación a nivel socio histórico e identitario³.

1.1- Surgimiento y crisis de la “vitivinicultura centenaria”

La actividad vitivinícola en Mendoza data de los inicios de la colonia en el 1500 -cuando se hacía

1 Se realizaron entre marzo de 2009 y septiembre de 2010 más de 50 entrevistas en profundidad a actores locales e informantes claves tales como productores vitícolas y bodegueros de diverso tipo y tamaño, trabajadores y representantes de cámaras empresarias del sector, principalmente, aunque no exclusivamente de la “Zona Este” de la provincia. También se entrevistaron a técnicos y funcionarios de instituciones involucradas en la actividad como el INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria), INV (Instituto Nacional de Vitivinicultura), CO.VI.AR (Corporación Vitivinícola Argentina), entre otras.

2 Al interior del sector industrial -el cual representa sólo el 15% del PBG provincial- la elaboración de vinos ocupa el 2º lugar, con alrededor del 20% de la facturación (después del petróleo) y el 22% del empleo industrial (después de elaboración de alimentos). Por su parte, la producción de uvas representa casi la mitad de la facturación del sector agropecuario de la provincia (DEIE, 2008).

3 Ejemplo de ello es la realización de la “Fiesta Nacional de la Vendimia” desde 1936. Como señala el historiador mendocino Pablo Lacoste (2004: 59) “Mendoza es el país del vino (...) La vitivinicultura constituye el elemento en el cual se desenvuelve la vida política, social y cultural de Mendoza. Es como el líquido amniótico de la provincia”.

vino para las misas- pero es desde fines del siglo XIX que la misma cobra un auge considerable, particularmente en las provincias de Mendoza y San Juan (Región de Cuyo). El crecimiento exponencial de la actividad en Mendoza⁴ se comprende por el efecto combinado de al menos cuatro elementos primordiales: la incorporación de importantes contingentes de inmigrantes italianos, españoles y franceses, los cuales traían consigo sus conocimientos como productores vitícolas en Europa así como considerables hábitos como consumidores de vino⁵; el fuerte impulso que el Estado, gobernado por una “elite modernizadora” a principios de siglo pasado, confiere a la actividad (Richard Jorba, 1992); la construcción de importantes obras y sistemas de riego, logrando expandir el *oasis irrigado* en un territorio donde actualmente al menos el 96% de la provincia posee un carácter desértico⁶; y la llegada del ferrocarril a la provincia en 1885, asegurando el acceso de los vinos al mercado de Buenos Aires y posterior consolidación del mercado interno.

Actualmente la provincia se constituye como el centro vitivinícola más importante de la Argentina, concentrando el 65% de la producción de uvas y casi el 70% de la elaboración de vinos del país⁷.

Desde su despegue a fines del siglo XIX la vitivinicultura presenta un crecimiento exponencial, aunque signado también desde sus inicios por reiteradas *crisis cíclicas de sobreproducción*. Como reconstruye un entrevistado haciendo alusión a las constantes crisis y desequilibrios del sector y consecuente intervención Estatal:

“La vitivinicultura tiene como 3 ó 4 momentos muy fuertes desde 1880 hasta hoy... En 1903 hubo una crisis muy grande, porque era incipiente el desarrollo de la vitivinicultura y como les dio ganancias se plantaron tantas viñas que el precio se cayó por el piso. En la década infame, por ejemplo, se tiraba el vino a las acequias; la gente cree que es un mito pero es verdad, se tiraba el vino porque no valía nada (...) Después, la junta reguladora [de vinos, surgida en 1936] que, cuando no daba para pagar el precio del vino que fuese más o menos rentable, se les prohibía a los bodegueros producir o

4 Hacia 1890 se implantan 20.000 hectáreas de vid, a la vez que aumentan considerablemente los rendimientos por las mejoras en los cultivos y sistemas de riego y se multiplica 15 veces la elaboración de vinos (Neiman, 2003:298). Su adopción y rápida expansión en Mendoza se vincula a la crisis de la ganadería intensiva con destino a Chile, que constituía hasta entonces la actividad principal (Richard Jorba, 2008; Lacoste, 2004).

5 Si bien son sectores de la “elite local” los que impulsan la reconversión hacia la vitivinicultura, en 1910 el 45% de las bodegas correspondían a propietarios italianos (Martín, F., 1992).

6 Dado el bajísimo régimen de lluvias de la provincia (220 milímetros anuales) el porcentaje de superficie que se encuentra poblado y/o ocupado con producciones que requieren riego alcanza apenas el 3,7% del total provincial. El mismo se encuentra distribuido en 3 Oasis, irrigados por los ríos que nacen en la Cordillera de Los Andes: Oasis Norte (zonas vitivinícolas Centro, Este y Norte), Oasis Sur y Valle de Uco. Ver mapa de Mendoza y sus Oasis en Anexo.

7 La actividad se desarrolla también en otras provincias cordilleranas, principalmente en San Juan, La Rioja, Catamarca, Salta y Río Negro. Argentina se ubica en el 5° lugar mundial como productor de vinos, luego de Italia, Francia, España y Estados Unidos, y posee el 8° lugar mundial como mercado de consumo. En los últimos 15 años Argentina se incorpora además a los países exportadores de vinos, ocupando actualmente el 7° lugar (INV, <http://www.inv.gov.ar> consulta 15/3/09).

se les obligaba a tirar el vino (...); o una política como en el año '51 también, Perón obligó a echar agua al vino porque se había disparado tanto el precio que le bajaban el grado de alcohol, hacían más volumen y el consumidor consumía vino más barato. Digo, es una actividad que da para mucho" (Entrevista al Gerente Centro de Viñateros y Bodegueros del Este, marzo 2009).

A pesar de las crisis, el crecimiento constante de la actividad hasta fines de los años 70, implicó que la misma se considerara históricamente como una "actividad modernizadora" y portadora de un "modelo de desarrollo propio" (Collado, 2003). A diferencia del dominante en la pampa húmeda, éste se fundaba en la utilización de *mano de obra intensiva* y en base a *unidades productivas pequeñas y medianas*⁸, dando lugar al desarrollo de una importante clase media rural. Esta particularidad forjó en los mendocinos una *idea y experiencia común* de que la vitivinicultura cumplía un importante "rol social", en tanto actividad "proveedora de mucha mano de obra" y "oportunidad de ascenso social". Así, el *contratista de viña*⁹, figura paradigmática del desarrollo vitivinícola en este período, a través de mucho esfuerzo y basado en el trabajo de familias numerosas, podía llegar a ser propietario de su propia "finquita", mientras que sus hijos llegarían a bodegueros, enólogos o médicos, tal como se verifica en la trayectoria de muchos de nuestros entrevistados.

Es a fines de los años 70 y más aun en los 80 que la crisis toma una magnitud irreversible, dando inicio a la desestructuración del modelo hasta entonces imperante y la instalación de "un nuevo modelo", a partir del llamado proceso de "reconversión vitivinícola" de los años 90. En tanto *categoría nativa "reconversión"*¹⁰ hace alusión principalmente a la sustitución de uvas y vinos "comunes" o "de mesa" por uvas "finas" o de "alta calidad enológica", para la elaboración de vinos "finos" o de "alta calidad". Sin embargo, tal proceso se inscribe en una "reestructuración"¹¹ mucho más profunda del sector, que no puede comprenderse fuera del contexto de transformación de tres escalas de análisis interrelacionadas: la provincial/ sectorial, signada por la crisis del modelo vitivinícola; la nacional, caracterizada por la apertura y desregulación económica de los años '90; y la global, determinada por los cambios mundiales en las formas de producción - flexibilización, deslocalización, tercerización-, la constitución de agentes económicos transnacionales y la segmentación de los mercados desde los años 70 y más aún en la globalización¹².

8 Aún en la actualidad, a pesar de la "caída" de muchos pequeños productores y una mayor concentración de la tierra en los últimos años, el 80% de las explotaciones vitícolas tiene menos de 10 hectáreas.

9 Según explica Salvatore (1986) "*El sistema de contratista fue un régimen de tenencia y de relaciones de trabajo que permitió a los propietarios nativos plantar y cultivar sus viñedos en sus tierras con la fuerza de trabajo combinada de inmigrantes y criollos*". En tanto el inmigrante ocupaba puestos de mayor jerarquía en virtud de sus conocimientos sobre el cultivo, se constituía como *intermediario* entre los propietarios y la masa de peones criollos.

10 Utilizada durante el período por sus impulsores: el Estado provincial y organismos técnicos claves del proceso como el INTA y el INV y siendo adoptada en el discurso por el grueso de los entrevistados.

11 *Categoría experta* utilizada por algunos autores y especialistas del sector.

12 Ver Facundo Martín (2009) para un análisis de los cambios de la vitivinicultura mendocina en el marco de la globalización y transformación de los sistemas agroalimentarios mundiales.

El modelo vitivinícola hasta fines de los años 70 estaba centrado en la producción de grandes volúmenes de “vinos de mesa” para el mercado interno y destinado al “consumo popular”¹³. Su crisis estará dada por la caída abrupta e irreversible del consumo interno de vinos -el cual pasa de 90 litros anuales per cápita en 1975 a menos de 30 en el año 2000- retracción que se explica básicamente por el avance del mercado de cervezas y gaseosas, concentrado y controlado por marcas líderes a nivel mundial, así como por los cambios en las formas de vida y consumo de la población (Azpiazu y Basualdo, 2003). Fenómeno que sintetiza y ejemplifica la interrelación entre las escalas provincial/ sectorial, nacional y global a que aludimos.

Además, internamente la vitivinicultura mendocina atravesaba una crisis sin precedentes debido a la extraordinaria expansión y posterior bancarrota hacia fines de los años 70 de un grupo económico que había llegado a concentrar el 70% del “mercado de vinos de traslado” -o a granel- que constituía el “eje dinamizador de la vitivinicultura en los años 60 y 70” (Mellado, 2008:365)¹⁴. Este fenómeno, que pasó a la historia de la provincia y quedó sellado en la memoria de los mendocinos como “el caso Greco”, posee importancia analítica por al menos tres motivos: constituye un antecedente temprano -y fallido- de los “agronegocios”, en tanto utilización del capital financiero en la producción agroindustrial (Collado, 2010) y un importante antecedente de la concentración del sector. En segundo lugar, el caso resulta ilustrativo de la estructura vitivinícola de la época - y que en parte del territorio se mantiene hasta la actualidad- basaba en la existencia de tres actores de la cadena bien diferenciados: los *productores primarios independientes* o “vicultores”, los *elaboradores de vino a granel* o bodegueros “trasladistas”, y las *plantas fraccionadoras*, ubicadas en este período cerca de los grandes centros de consumo. En tercer lugar, la caída de Greco, posee un elemento de interés para nuestro trabajo, ya que produjo una mancha casi indeleble en la zona de epicentro de las acciones del grupo, la llamada “Zona Este”, así como sobre el sector de los “trasladistas”, que dominaban la escena. Unida a la grave crisis de sobreproducción del período, este hecho provocó el quebranto de miles de productores viñateros y cientos de pequeños y medianos bodegueros trasladistas, al punto tal de que algunos autores señalan: “Allí tiene origen cercano el irreversible abandono de viñas y su secuela de éxodo rural y crecimiento de las villas-miseria del Gran Mendoza” (Cortese, 1992: 24).

Como antecedentes de la restructuración de los 90 señalamos dos elementos más de impacto en el sector y la memoria de los entrevistados: la sanción en 1984 de la “Ley de Fraccionamiento de vinos en origen”, la cual si bien permitió una mejora en la calidad y “genuinidad” de los

13 En base a un importante mercado interno hasta entonces siempre creciente, dada la mejora en la distribución de los ingresos en la Argentina de los años 50 a 70. Los emblemas de este consumo popular, masivo y casi indiferenciado eran el vino “blanco escurrido” y el “tinto con soda”.

14 El Grupo Greco controlaba al momento de su quiebra en 1979 unas 44 empresas del sector, además del Banco Los Andes (Mellado, 2008). Su extraordinaria expansión fue posible en base a la proliferación de un “sistema de maquila” entre productores independientes y bodegueros y la entrada en juego del capital financiero en el contexto de las reformas introducidas por la última dictadura militar.

vinos al evitar las adulteraciones¹⁵, implicó asimismo una concentración de la cadena¹⁶, en detrimento de los trasladistas¹⁷ y a favor de los pocos establecimientos fraccionadores que existían en Mendoza; y la privatización en 1989 de la Bodega Giol, que era hasta entonces la bodega más grande del país y actuaba por tanto como reguladora de precios para el sector de pequeños productores¹⁸. Ambos procesos, así como la constante retracción del mercado interno de vinos, repercutirán negativamente en dos grupos sociales que habían sido centrales hasta entonces: *los viticultores independientes* y *los bodegueros trasladistas*, los cuales se asientan principalmente en la “Zona Este” de la provincia, como veremos luego.

1.2- La reestructuración de los años 90 y la hegemonía del “modelo de la calidad”.

Enmarcada como ya señalamos en las nuevas reglas de juego a nivel nacional y global, la reestructuración implicó según diversos autores (Azpiazu y Basualdo, 2003; Rofman y Collado, 2005; Collado, 2001, 2003 y 2007; Neiman, 2003, Neiman y Bocco, 2001, entre otros) una transformación profunda y acelerada de la estructura del sector, con considerable impacto a nivel provincial. Sus principales características pueden sintetizarse en: 1) la fuerte entrada de capitales extranjeros, produciendo un proceso de concentración y fuerte extranjerización vía fusiones y adquisiciones de fincas y bodegas preexistentes y pertenecientes a “familias tradicionales”¹⁹, aunque también de nuevas inversiones, especialmente después de la devaluación del 2002; 2) la incorporación de importantes innovaciones tecnológicas en la producción primaria e industrial y mayores controles sobre el proceso de trabajo centrados en la noción de “calidad” (Neiman, 2003); 3) la reorientación de una parte de la producción hacia vinos “finos”, “premium” y “ultrapremium”, de alta calidad y precio²⁰ y destinados

15 Es común que los entrevistados aludan a que “de cada litro de vino que salía de Mendoza se fraccionaban 3 en Buenos Aires”, debido a la práctica recurrente de “echarla agua al vino” para “estirarlo”.

16 En la actualidad, 3 grandes bodegas controlan el mercado del vino común: Peñaflor, Fe.Co.Vit.A y Baggio. Tal posición dominante impone condiciones oligopólicas a los pequeños viticultores que operan en este sector, situándolos en una posición de “productores cautivos” (Azpiazu y Basualdo, 2003).

17 Como me cuenta en bodeguero trasladistas entrevistado “Antes, en los 80, había un sistema de plantas fraccionadoras en todo el país, eso era excelente, porque cada planta era de uno que era del lugar (...) como eran muchos había más competencia, tenías 300 demandantes de vino, ahora vos tenés 5, 8! (...) y eso destruyó la industria vitivinícola, eso fue uno de los grandes fracasos” (Entrevista, marzo de 2009).

18 La privatización de Giol –que había sido estatizada por Perón en 1954- implicó en la práctica una fuerte desregulación del mercado y la conformación de un nuevo y poderoso actor: la Federación de Cooperativas Vitivinícolas de Argentina, Fe.Co.Vit.A, a la que fueron transferidos los activos.

19 Según Azpiazu y Basualdo (2003) la gran mayoría de las bodegas cambió de dueño, sólo 6 seguían perteneciendo a las antiguas familias tradicionales; 5 grandes bodegas venden el 75% del vino común y otras 5 bodegas controlan el 40% de los vinos finos, 2 grupos concentran el 70% del mercado del mosto, siendo uno internacional y el otro mitad nacional, mitad extranjero.

20 Si bien actualmente la producción de vinos comunes sigue siendo mayoritaria en volumen (70%) y facturación (más de 2/3 del total) constituye un mercado en baja, de menor rentabilidad y dinamismo.

mayormente a la exportación²¹; 4) la creciente integración vertical de las bodegas con viñedos propios para aprovisionarse del tipo de uvas requeridas²² y un aumento de las tensiones al interior de la cadena entre el sector primario y el industrial²³; 5) el “nuevo modelo vitivinícola” (Neiman y Bocco, 2001) se complementa con el auge creciente del *turismo* de alto poder adquisitivo vinculado en parte al circuito de grandes bodegas y bodegas *boutique* denominado “Camino del vino”²⁴.

Ahora bien, la *reestructuración* y *globalización* del sector -en virtud de las fuertes inversiones externas y la orientación crecientemente exportadora de los vinos- no fue de ningún modo homogénea entre diversos actores y territorios, ni benefició a todos por igual. La misma introdujo una serie de nuevas tensiones y disputas, invisibilizaciones y exclusiones, fronteras y jerarquías socio-territoriales y simbólicas que implicaron *rupturas* y *continuidades* con el período precedente y que constituyen el objeto de análisis de este artículo. De todos modos, queremos señalar desde el inicio que no se trata de dos modelos (con eje en la “calidad” o en la “cantidad”) que se suceden en el tiempo, si no que por el contrario *coexisten en tensión e interrelación*, en el marco de un *balance de poder entre grupos sociales y regiones* que se ha modificado. Así también lo expresan Maclaine y Thomas (2009) cuando señalan “*el marco de la cantidad no ha abandonado la escena sino que se encuentra dominado en ciertos aspectos por el marco de la calidad*” (2009:79).

2- Pujas y tensiones entre el modelo de la “cantidad” y “la calidad”.

2.1- Primera Zona, Este y Valle de Uco: lo tradicional, lo popular y el boom global.

En la nueva configuración de poder posterior a los 90 se produce un desequilibrio en la jerarquía al interior de la provincia entre oasis o zonas vitivinícolas y sus agentes, dado que el grueso

21 La exportación, que había sido insignificante hasta entonces, se multiplica 10 veces entre el 90 y 97 (Azpiazu y Basualdo, 2003) y continúa su espiral ascendente luego de la devaluación. En 2010 se ubicaba en torno a los US\$ 600 millones. Los principales mercados para los vinos en el año 2007, por orden de facturación fueron: vinos básicos: Rusia, Paraguay, Brasil, Estados Unidos y Canadá. En relación a vinos de alta gama fueron: Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Brasil y Países Bajos. Al menos un 40% de las exportaciones de vino son a granel (INV, 2008).

22 A pesar de la creciente integración, la misma dista de ser mayoritaria en la actualidad. Según datos del INV (2008) la elaboración de uvas propias ronda el 35% del total, mientras que el 65% restante se reparte entre uva comprada a productores “independientes” (35%) y elaboración por cuenta de terceros (30%).

23 Estas tensiones se centran en los precios de la uva y el vino pagados por las bodegas a los productores y elaboradores “a maquila”. Según Rofman y Collado (2005) luego de la devaluación del 2002, la relación de precios a favor del sector manufacturero en detrimento de los productores primarios fue de 3 a 1.

24 El secretario de turismo de Mendoza señala que “en los últimos seis meses se amplió un 300% la capacidad hotelera existente en el segmento 5 estrellas” y que ocurre lo mismo con el de 4 estrellas. A pesar de la crisis “las grandes inversiones no se frenaron en Mendoza; están construyendo un campo de golf de 500 hectáreas con bodegas, obras de importancia en la zona de Tupungato o en el pedemonte mendocino, con otras dos canchas de golf de 18 hoyos” (Diario digital “Turismo 520”, 09/03/09).

de las inversiones externas se ubican en la denominada “Primera Zona Vitivinícola” y en el “Valle de Uco”. La Primera Zona (Departamentos de Luján y Maipú, dentro del Oasis Norte, principal núcleo poblacional) constituye la región más antigua y tradicional de la vitivinicultura y donde se ubica históricamente el grueso de las bodegas y marcas reconocidas en el mercado. Las inversiones externas se orientan aquí a la adquisición de antiguas empresas familiares (adquiriendo ante todo marcas, prestigio y mercados) principalmente durante los años 90. Por el contrario, el Valle de Uco (oasis ubicado a unos 100 Km al sudoeste de la capital, cerca de la cordillera de Los Andes, Departamentos de Tupungato, Tunuyán y San Carlos) no constituía hasta entonces una región predominantemente vitivinícola sino más bien frutícola, hoy en retracción. Aquí las inversiones, en su gran mayoría de capitales extranjeros, se orientaron a la implantación de nuevos viñedos²⁵, mayormente en el piedemonte cordillerano y fuera del oasis irrigado, en base a fuertes inversiones en perforaciones y tecnologías de riego por goteo; así como a la instalación de nuevas bodegas con modernas tecnologías, arquitectónica y estéticamente preparadas para al turismo enológico²⁶. Así, el Valle de Uco, con óptimas condiciones para la producción de uvas de “alta calidad enológica”²⁷ y bellos paisajes cordilleranos se constituye así como la región donde se produce el denominado “boom vitivinícola” de los últimos años.

Por el contrario, la denominada “Zona Este” (ubicada a unos 40 km de la ciudad de Mendoza, departamentos de San Martín, Rivadavia, Junín, Santa Rosa y La Paz), que posee un desarrollo posterior al de la “Primera zona”²⁸, se caracteriza, mayormente, por la producción *a granel de grandes volúmenes de vinos comunes*. Signada por el “modelo productivista” de los años 60 y 70 se consolida en esta zona “una vitivinicultura de baja inversión y grandes volúmenes”, acorde con la masividad del “fordismo agrícola” (Neiman, 2003). Esta zona, si bien posee el mayor volumen de producción de uvas y vino de la provincia y la mayor cantidad de bodegas de Mendoza²⁹ dado su auge en el período precedente, casi no recibió inversiones externas durante los años 90, quedando posicionada por sus características socio-productivas, como una “vitivinicultura de segunda” en el marco de la nueva correlación de fuerzas del sector.

25 Mientras que el Valle de Uco representaba apenas el 5% de la superficie con vid de Mendoza hacia 1994, en 2008 ocupaba casi el 15%, siendo la zona que más creció en este período (INV, serie histórica).

26 Pasando el Valle de Uco de 3 bodegas antes del 2000 a unas 60 en la actualidad (INTA e INV, 2008).

27 Basadas en la altura (que llega en partes a 1400 metros sobre el nivel del mar), gran amplitud térmica entre el día y la noche, horas de insolación, elementos que hacen al mayor color e intensidad de las uvas.

28 Desde los años 70 el crecimiento demográfico de Mendoza impulsa la extensión de la ciudad hacia el sur del Oasis Norte, avanzando sobre las mejores tierras de cultivo de la *Primera Zona*. De este modo, muchos de los antiguos viñedos se convierten en loteos y barrios privados de alta categoría, mientras que los cultivos tienden a desplazarse hacia la *Zona Este* donde las tierras bajas, calidas y desérticas, de menor precio y fácil acceso, se adaptaban bien a las variedades de alto rendimiento. Tal desplazamiento es además alentado por una política provincial de incentivo fiscal, a través de desgravaciones impositivas para la “colonización de la región oriental” (Maclaine y Thomas, 2009: 79; Cortese, 1992:21).

29 La Zona Este, representa la mitad de la producción de uvas y vinos de la provincia y 1/3 respecto del total nacional. Posee más de 300 bodegas y representa la extensión vitivinícola más grande del país.

Si bien el proceso de reconversión de cultivos en la zona fue importante (llegando al 50% de uvas varietales) y hubo cierta incorporación tecnológica en el sector industrial, la característica principal de la misma es la escasez de bodegas con fraccionamiento propio y marcas reconocidas en el mercado -siendo este un componente central del valor agregado en la actualidad. La misma se conforma en su mayoría por una gran cantidad de *bodegas trasladistas*³⁰ y la mayor cantidad de *pequeños y medianos productores vitícolas* de la provincia, dados los menores costos que representaba en la zona para estos el acceso a la tierra³¹.

2.2- Las “fronteras internas” de la vitivinicultura Mendocina.

En una de nuestras primeras visitas a campo (marzo de 2009) en el transcurso de una entrevista a un productor trasladistas del Este, se produce el siguiente diálogo entre Fernando y Daniel, cuando hablábamos de los salarios pagados a obreros de bodega:

F- *por convenio se paga... 1300, 1400, depende los días que trabaje...*

D- *¿y allá arriba?*

F- *no se como pagan allá arriba...*

D- *¿pagan mejor?*

F- *no creo que paguen mejor...*

La naturalidad con que hablan de “allá arriba” (que como entendimos luego refiere a las nuevas inversiones externas en el Valle de Uco, el cual si bien queda al Sur de la provincia se encuentra a mayor altura sobre el nivel del mar) capta nuestra atención, haciéndonos reparar desde el inicio en las fronteras internas que atravesaban al sector. En la siguiente entrevista, el representante de una Cámara Empresaria del Este señala:

“Entonces, todos los bodegueros de acá [Del Este] no tienen los mercados, son capaces de hacer vino, pero no tienen ninguno mercado. El mercado parte de allá porque allá surgió la vitivinicultura.

- *¿allá donde?* [Le pregunto]

³⁰ El “trasladistas” es *originariamente* un productor vitícola que logra avanzar en la cadena de valor hacia la elaboración de vinos pero sin llegar a integrar el fraccionamiento y la comercialización. Hoy los grandes no son *productores* sino elaboradores de vino a granel, intermediarios entre estos y los *fraccionadores*.

³¹ Mientras que en el Este existen más de 3.000 productores vitícolas “no integrados” y menores a 30 hectáreas, en la Primera Zona ronda los 800 y en el Valle de Uco los 300 (Centro de Desarrollo Vitícola, C.D.V., 2008). Como señala Richard Jorba (1992) históricamente las tierras de menor valor eran las más distantes a la ciudad de Mendoza y el núcleo central, por lo cual son además las que poseen una mayor cantidad de *unidades pequeñas*. La misma situación encontramos en el Oasis Sur de la provincia, distante unos 400 km de la capital, con 1.100 pequeños productores (C.D.V., 2008) y cuyo análisis no incluimos en el presente artículo.

- Y del río para allá; cuando uno dice 'allá' es del río para allá. [Del Río Mendoza hacia el Oeste].

Luego, un productor chico de Medrano (localidad de frontera entre el Este y la Primera Zona) señala en referencia al precio pagado por el Malbec: "cruzando el río es otra cosa, allá es un precio y acá otro, nada que ver". Mientras que un técnico territorial del INTA explica:

"Mendoza está dividida en dos, hacia el Este del río Mendoza y hacia el Oeste. Cuando un productor va a llevar la uva a una bodega le dice, tengo un Malbec, y le preguntan dónde lo tenés, si es del Este vale \$1, si es del Valle de Uco vale \$3; de una, ni te vienen a ver la finca"

El Río Mendoza *funciona* así como frontera entre el Este y la Primera Zona. Con la extensión del trabajo de campo, la omnipresencia en las narrativas de los entrevistados de esta *frontera* se hace patente; cuestión que no surgía con claridad de la literatura sobre el caso, ya que si bien esta zona es *cuantitativamente* la mayor de la provincia, se encuentra casi *ausente* en los numerosos estudios sobre la reestructuración del sector. Encontramos así que si bien esta frontera tiene una fuerte entidad, *fluyen* o "*migran*"³² a través de ella tanto las uvas y vinos como las *acusaciones recíprocas* sobre quiénes compran uva a quiénes, para mejorar sus vinos. Así, en el Este señalan:

*"ellos nos compran vino a nosotros", "hay vasos comunicantes", "el 50% del vino de Lujan y Maipú es de afuera", "tienen allá la bodeguita para el turismo pero después producen acá que es mas barato", "acá se producen vinos tan buenos como allá"*³³.

Por su parte, en el Valle de Uco comentan respecto del Este: "*vienen a comprar uva acá para mejorar sus vinos*", "*llevan uva del Valle de Uco porque allá tiene menos color*". De las diversas entrevistas y datos analizados se desprende que esta división físico-territorial entre Este y Oeste, si bien tiene un fundamento "técnico" –basado en las características agroclimáticas de cada zona- funciona también como *frontera simbólica* (en tanto clasifica territorios de primera y segunda, o *cuarta* categoría para algunos) que a su vez se traduce en consecuencias *materiales* y *económicas*, ya que funciona como un mecanismo de discriminación y aprovisionamiento de buena parte de la producción a precios bajos. También, como diría Charles Tilly (2000) funciona como un "mecanismo de desigualdad categorial" ya que a partir de las categorías de "común" y "fino" y la segregación territorial entre "Este" y "Primera Zona" se "solucionan problemas organizacionales" en cuanto al mercado, se reproduce la segmentación de estos y las desigualdades entre agentes de la cadena y territorios al interior del sector.

32 Como lo indica el informe "Caminos de la uva" (2008) que realiza el INV y la Bolsa de Comercio de Mendoza, que indica la "inmigración" y "emigración" de uvas entre los distintos departamentos y Zonas.

33 Refieren a que de la Zona Este *emigran* uvas y vinos hacia la Primera Zona para su fraccionamiento y comercialización. También a que importantes empresas y marcas reconocidas poseen grandes fincas en la Zona Este, aunque sus bodegas se encuentran del otro lado del río Mendoza. En todas las citas de entrevistas presentadas el subrayado es nuestro.

2.3- Identidad herida del “Gigante Vitivinícola” y disputas en torno al nuevo modelo.

Del grueso de las entrevistas realizadas en el Este, así como de la publicación oficial del Centro de Viñateros y Bodegueros del Este (C.V.B.E)³⁴ puede captarse un permanente cuestionamiento a la centralidad y hegemonía de la “nueva vitivinicultura”, así como de los actores y territorios que la encarnan y un esfuerzo persistente por revertir el *estigma* de la zona y su posición de subordinación y desventaja en el escenario actual. Tal estigma no sólo se debería al tipo de producción mayoritaria de uvas y vinos “comunes” sino también a una serie de cuestionamientos, principalmente *morales*, entre los que podemos señalar: la trayectoria de quiebras y fraudes empresarios cuyo antecedente principal es el “caso Greco”; la falta de inversión y modernización tecnológica de sus empresarios; las prácticas de adulteración y falta de genuinidad de los vinos dada la presencia mayoritaria de trasladistas; la mayor existencia de pequeños y medianos productores, algunos de ellos organizados y protagonistas de protestas y “piquetes” en los últimos años³⁵; de tal modo que es común la idea de que “*cuando hay quilombo, siempre es el Este*”.

La identidad en crisis y dañada autoestima del “gigante vitivinícola”³⁶ puede leerse entre líneas en la mencionada Revista del C.V.B.E., la cual dedica gran parte de sus páginas a compararse con “sus pares” y a resaltar las “virtudes propias”; a intentar “revertir el estigma” que pesa sobre la región; y a “deslegitimar” la hegemonía de “los otros” (bodegas “top” de origen extranjero o nacional). En cuanto a lo primero, en una nota que presenta los datos de cosecha, titulada “*Cifras para el asombro*” se señala:

“Ninguna región de la Argentina supera al Este”, “Si se mide con sus pares del Sur, Valle de Uco, Gran Mendoza y San Juan se comprende por qué es el Gigante de la vitivinicultura argentina”, “En elaboración de vinos y mostos [la Zona Este] también es un titán” (Revista del CVBE “Fin de cosecha” 2007).

Esta “fortaleza” basada en el *volumen o cantidad*, se encontraría sin embargo en crisis, dada la caída en los niveles de consumo y precio de estos vinos -que sin embargo siguen siendo mayoritarios en volumen y facturación- estando así en contradicción con los “valores hegemónicos” de la vitivinicultura actual: la *calidad*, la *diferenciación*, la *identificación regional*. Ejemplo de ello son los reiterados llamados a “*la búsqueda de identidad*” y a la “*construcción de una marca regional*” que permita “*identificar y diferenciar*” a la Zona, reposicionándola en el nuevo contexto.

34 Revista Anual “Fin de cosecha” 2006 a 2009. El C.V.B.E surge en 1942 como filial en el Este del aristocrático □Centro de Bodegueros de Mendoza□. La posterior independencia de aquel y su refundación como Centro de *Viñateros y Bodegueros* en 1956 marcará su posicionamiento posterior. El mismo se presenta en la actualidad como □sindicalismo empresario□ y representa mayormente al sector de trasladistas y dentro de estos a los más grandes (Entrevista al Gerente, marzo 2009).

35 Como es el caso de A.P.A (Asociación de Productores en Acción) única asociación de tipo “combativa”.

36 Categoría nativa de autoreferenciación de la zona Este, extraída de la mencionada revista.

En segundo lugar, en buena parte de los discursos se denota, a través de otros argumentos, la intención de “deslegitimar” a sus rivales, reafirmando valores propios que posicionan *moralmente* a la Zona en un lugar de *superioridad*. Los mismos se basan en que, a diferencia de la Primera Zona y el Valle de Uco, el Este está conformada mayormente por “empresas familiares” y por “Pymes y capitales de raíz mendocina” (“Fin de Cosecha” 2006:28). Asimismo, la zona intenta posicionarse como la gran “proveedora de mano de obra”, como se señala en el discurso del Presidente del Centro con el destacado “En cada racimo está el trabajo de muchas personas”:

“Si vemos al interior de la estructura de costos de un viñatero, 70% corresponde a mano de obra, y no es un dato menor, porque nos habla, entre otras cosas, de una actividad que tiene que ver con la gente” (“Fin de Cosecha”, 2008).

Este argumento toma relevancia en la perspectiva histórica que hemos señalado de la actividad como proveedora de “mucho mano de obra”, lo cual se encuentra en retracción en otras zonas, dada la fuerte tecnificación de los viñedos en las nuevas inversiones³⁷ a través de las que se logra disminuir entre dos y tres veces la mano de obra utilizada. Y, en virtud de ello, con la capacidad de la Zona de “retener a la gente en el campo” y de “fomentar la cultura de trabajo”, lo cual también resuena fuerte en el debate político del sector, dados los señalamientos constantes de los entrevistados a la “creciente despoblación del campo”, la “proliferación de planes sociales”, la “poca disposición de los jóvenes a continuar la actividad”, la “marginalidad y aumento del delito en la zonas rurales y las ciudades”.

Además, los empresarios de la Zona Este tienden a posicionarse a la misma como formada por productores y “capitales genuinos” y “autóctonos”, diferenciándose de las “grandes empresas concentradas” y los “capitales externos”, “aquellos que ya no son dueños de sus empresas” (Revista “Fin de Cosecha” 2007)³⁸. Así lo expresa un importante bodeguero de uno de los departamentos más postergados y decaídos de la Zona Este, quien sobresale del conjunto por haber ganado numerosos premios y medallas en concursos internacionales de vinos y porque posee integrada la producción y el fraccionamiento, lo cual lo distingue del grueso de los trasladistas:

“En otras regiones de la provincia hay muchísima mayor influencia de capitales extranjeros. Entonces, vos te vas a lo que mal llaman primera zona vitivinícola y encontrás esa situación... De quién es Navarro Correa, de capitales extranjeros, de quién es Trapiche- Peñaflo, capitales extranjeros, Chandón, capitales extranjeros, Nieto Senetiner, Lurton, bueh, seguimos... ¿Y acá en la zona? ¿Brandi que lo que es? Una empresa de familia, Sergio Gómez, una empresa de familia, Palazo, una empresa de familia, Gentili, Lengini, Falasco... Crotta? una empresa de familia, [se nombra a sí mismo] ¡una empresa de familia! Y eso, no se da en otras regiones. Entonces, yo diría

37 Como el riego por goteo, “labranza cero o mínima”, cosechadora mecánica, modernos tractores e implementos, etc.

38 En la misma el Centro fija una posición fuerte en el debate sobre las políticas para el sector manifestándose a favor de la “prohibición de nuevas plantaciones de vid”, las cuales se están realizando mayormente en los últimos años en el Valle de Uco de la mano de grandes inversiones.

que lo que tenemos acá en nuestra región del Valle Central ¡es genuino al 100%! Y lo que producimos y lo que ganamos lo dejamos acá al 100%. No creo que esa gente que yo te he nombrado tengan una cuenta en Suiza o en las Islas Caimán, todo lo reciclamos acá, compramos una casa, cambiamos el auto, la camioneta, pero todo queda acá. En cambio, todas esas otras empresas tienen la posibilidad cierta de llevarse las utilidades afuera, el día que no les es negocio a criterio de ellos, automáticamente abandonan la empresa ¡la cierran! (Entrevista, febrero 2010).³⁹

Así, se pone el acento como fortaleza de la zona en la existencia de “empresas familiares”, de “capitales locales”, y en la “reinversión de las utilidades” en la región. En la misma línea, este bodeguero del Este llama a la zona “Valle Central”, lo cual interpretamos como un modo de “desmarcarse” del estigma antes señalado y de calificar con un nombre más “atrayente” a la región, especialmente desde su experiencia en misiones en el exterior y concursos internacionales. Este bodeguero disputa el lugar ocupado por lo que él considera la “mal llamada primera zona”, en la que engloba también al Valle de Uco:

- A mí en el exterior me han cuestionado muchas veces, participar en una ronda de degustación, “ah, no, Uds. no son de la primera zona”

- los de acá o los de afuera le dijeron...

- de afuera, de afuera... y los de acá, son cómplices. Porque yo en la London⁴⁰ discutí con la gente del Pro- Mendoza⁴¹ porque en las cartillas que habían hecho para promocionar la vitivinicultura argentina... ¡no figuraba la zona Este! Y fui y se lo plantié, “uh, ha sido un error, nos hemos equivocado y no nos hemos dado cuenta” bueno, esas son muchas de las cosas...” (Ibídem).

De este modo el entrevistado cuestiona no sólo la jerarquía instituida entre regiones y la *invisibilización* de la Zona Este, sino también la actuación de los representantes públicos en tanto no garantizan “igualdad de oportunidades” para las diversas zonas productoras.

Del mismo modo que los bodegueros, un productor pequeño e integrado a una cooperativa trasladista de Montecaseros, zona empobrecida del Este expresa:

“La zona Este tiene una producción espectacular de uva, y con muy buena calidad de uva; porque allá hablan que son... de Lujan para allá... dice que son... la... la... la... que ellos dicen que son, este... la primera zona! Pero por qué la primera zona, no es que sea la primera zona los mejores vinos! Quiere decir que son las primeras viñas que se plantaron acá en Mendoza. Pero, este... la mayor cantidad de volúmenes de vino sale de acá de la zona Este, se lo vende a traslado, a granel se lo vende a ellos, porque allá

39 La mayoría de los empresarios que me nombra de la zona forman o formaron parte del Consejo Directivo del CVBE, habiendo sido él mismo presidente del Centro hacia fines de los 90.

40 Refiere a una reunión internacional especializada del sector.

41 Organismo del Gobierno de Mendoza, surgido en los años 90, para la promoción de las exportaciones.

están las bodegas fraccionadoras” (Entrevista, marzo 2010).

Es notorio que cuando va a hablar de la primera zona, duda cómo lo va a decir, o no se acuerda como llamarla, pero recalca “que ellos dicen que son...” y rápidamente lo desmiente, reinterpretando el sentido. Cuando quiere contraponer al Este, lo que dice es que tienen el mayor... volumen, no puede mentir. En función de esta situación afirma, sin dudar, que ellos le proveen vino a la primera zona, reafirmando de algún modo, como otros entrevistados, que lo que *aquellos* tienen es a costa de *ellos*, que serían sus proveedores *invisibilizados*.

2.4- “Finos” y “comunes”: formas de categorización y jerarquía de productos, productores y territorios.

Nos preguntamos entonces, qué otras dimensiones se están dirimiendo en esta disputa y cómo se entrelazan las diversas dimensiones de la misma que nos hemos propuesto analizar: lo socioeconómico, lo territorial y lo simbólico. Algunos trabajos recientes han avanzado para el caso de Mendoza en el análisis de las dimensiones simbólicas, sociales y culturales que intervienen en los mercados y en la “construcción social del gusto” (Bourdieu, 1979) así como en lo que se considera “calidad”. Martín, en base a estudios de Goldfarb (2007) y Neiman (2003), señala:

La versión hegemónica de qué es producir “uvas de calidad” opera como una normatividad que define la forma de producir y valorar la producción primaria, aunque habitualmente esta versión se percibe como encubierta en una aparente neutralidad y objetividad (...) representada por la decisión de alcanzar estándares internacionales de calidad (...) Por ello y en oposición a lo que argumentan los grupos de poder, no existe una manera única de concebir y practicar la calidad. (...) La calidad como dispositivo político supone una configuración determinada de las relaciones de fuerzas, de las posiciones relativas entre los actores, de las reglas de juego que condicionan y habilitan sus acciones, ya sea adaptándose o resistiendo mediante diversas estrategias. (Martín, 2009:13 y 14).

Según su estudio, “*Diversos elementos forman parte de esta clasificación que hacen los agrónomos y enólogos de la ‘calidad de la uva’. Entre ellos, uno de los más importantes es la variedad*” (2009: 84) Así, existe una primera clasificación de las variedades en “finas” y “comunes”, y dentro de las primeras estarían a su vez las “finas A, B y C”, de acuerdo al potencial enológico de las mismas. Mientras que las llamadas variedades “nobles” (francesas) serían las finas A, en el otro extremo las llamadas “criollas” estarían en la base de las uvas comunes⁴². Esta forma de clasificación y jerarquización resulta por demás significativa e implica un complejo entrelazamiento de factores técnicos, culturales, políticos e históricos que a su vez tienen consecuencias socioeconómicas, territoriales y simbólicas.

42 Según Maclaine y Thomas “*Criolla es un término paraguas que abarca un grupo de uvas que tuvieron origen en las especies que dejaron los primeros colonizadores, que luego se adaptaron al medio ambiente. Son una clase de rosé considerada de escasa calidad enológica. La uva Malbec en cambio, es una variedad tinta denominada noble, originaria de Francia, donde se emplea en varias combinaciones tradicionales como Bordeaux y Medoc*” (2009: 80).

Como ya señalaron hace tiempo Durkheim y Mauss (1903) las formas de clasificación que las sociedades producen son un modo de hablar, y de valorar, a la propia sociedad, su estructura y las partes que la componen. Así, “fino” o “común”, “noble” o “criollo” y la clasificación en A, B, o C no alude solamente al tipo de uvas y vinos sino que el mayor o menor status, rango o prestigio implica también a los *territorios* donde estos se producen y a las *personas* que los realizan, implicando relaciones de superioridad/ inferioridad y poder/ subordinación entre actores y regiones. En nuestro caso, la “zona vitivinícola”⁴³, resulta un factor *excluyente* ya que ciertas zonas permitirían que ciertas variedades “se expresen” en toda su “tipicidad”. Mientras las zonas montañosas altas como el Valle de Uco reúnen condiciones ideales para las tintas A (*Malbec, Cabernet*) las tintas B y C (*Bonarda, Syrah*) se obtienen con buenos resultados en zonas bajas y cálidas de la provincia, como la Zona Este. Así, la jerarquización entre variedades -y su imposición por el mercado, el marketing y el saber técnico como “sentido común”- tipifica también a los territorios y las personas y plantea pujas y tensiones entre estos. Como lo señala el bodeguero del Este:

“Hoy día, yo le pregunto a los especialistas de la industria, que me digan cuáles son las variedades nobles o las variedades de clase A, porque nos clasifican A, B y C las tintas; bueno, ¿cuáles son las variedades consideradas A, hoy día: ‘bueno, el Malbec, el cabernet’ (...) esto para mí ¡es una falsedad! qué pasa con el shyrá! qué pasa con la bonarda que era tan denigrada! (...) Ahora con las nuevas tecnologías que tenemos, desde los viñedos hasta el fraccionamiento, vos podés obtener vinos tan nobles o más de esas variedades que eran calificadas como de tercer nivel... en igualdad de condiciones con las de... [Busca pero no encuentra otra manera de expresarlo] de primer nivel (...) entonces, esto es todo impuesto por el marketing! Yo no puedo competir con Chandon, pero sí compito en los concursos internacionales y me canso de sacar medallas de oro, ¡que no las sacan ellos!”

La disputa se plantea aquí claramente en términos *personales*, en tanto *categorías de personas*. Pero además, este caso, como otros, resulta paradigmático porque a pesar del cuestionamiento al sentido impuesto por esta clasificación, también ilustra las *coacciones* que la nueva *configuración de poder* y el nuevo *modelo hegemónico* imponen: a pesar de estar en una zona *marginal* de la provincia, empobrecida y repleta de fincas abandonadas y establecimientos cerrados hace tiempo, tiene en su bodega una sala de degustaciones y un espacio de exposiciones de arte gestionado por un artista neoyorquino, siguiendo el estilo de las bodegas “top” y “Boutique” que integran los “caminos del vino” en la Primera Zona y el Valle de Uco. Ello expresa, como muchos otros elementos identificados en el trabajo de campo, la fuerza del nuevo modelo globalizado de imponer determinadas prácticas, sentidos y valoraciones de la actividad. Como señala también un productor entrevistado cuestionando la jerarquía actual e incidencia del marketing en la misma:

“Nosotros, acá [en Mendoza], teníamos lo que se conocía como uva francesa antes, que era el Malbec; que se sacaron los Malbec para hacer barrios en Luján. Esa uva hacía un vino que era el que tomaba mi abuelo en la casa. Y hoy hablas de Malbec y

43 Entendida como el territorio que registra un conjunto de condiciones agroclimáticas: suelo, altura, amplitud térmica diaria, insolación, etc. (Martín, F. 2009) y que puede relacionarse con el concepto francés de “terroir”.

decís “No, que hay que pagar tanto...porque es un Malbec” (Entrevista Febrero 2009).

Así, la “calidad” no es nueva en la historia vitivinícola de Mendoza, pero su *significado y determinaciones* se han modificado con las nuevas jerarquías impuestas por la globalización. La “estetización” de la vitivinicultura, la asimilación de la “calidad” a lo “fino”, y del vino a la “calidad de vida”, el “glamour”, lo “gourmet”, la valoración de lo “exclusivo” en detrimento de “lo popular”, es el resultado de un proceso histórico que involucra mucho más que los vaivenes del sector y en el que intervienen las transformaciones políticas y de la estructura social argentina en las últimas décadas, así como la hegemonía cultural de ciertas pautas, estéticas y sentidos a nivel mundial.

Como señala Bourdieu (1984) el estado de las luchas por el establecimiento del “sentido común” y las formas de clasificación, por el “trabajo de categorización que da sentido al mundo social” expresa la correlación de fuerzas en una determinada configuración sociocultural. Asimismo, existe una *historicidad* de estas clasificaciones, valoraciones y jerarquías en diversos períodos, que inclina consecuentemente la “balanza de poder” entre territorios y actores sociales. Así, la llamada “reconversión vitivinícola” de los años 90 no sería la primera que atravesó el sector, sino al menos la tercera durante el siglo XX. Mientras que la primera reconversión (de “comunes” a “finas”) se produjo hacia fines de los años 30, cuando debido a la crisis se erradicaron uvas criollas -de alto rendimiento- y se sustituyeron por Malbec; la segunda, con un sentido inverso a la anterior, se produjo hacia los años 70 cuando, estimulados por los altos niveles de consumo se implantaron miles de hectáreas de uvas comunes -de baja calidad y alto rendimiento- constituyendo éste el período de auge de la Zona Este, mientras que en la Primera Zona y el Valle de Uco se erradicaba la casi totalidad de antiguos viñedos de Malbec porque la actividad no resultaba redituable.

De este modo, el tipo de producción, la calidad y el territorio de inserción de los agentes son los modos en la actualidad de determinar nuevos “claseamientos” y fronteras sociales, económicas y simbólicas al interior del sector.

3- Las fronteras sociales desde la óptica de los productores vitícolas: la subordinación a la bodega y las “dos vitiviniculturas”.

Existen en Mendoza unos 17.000 viñedos (INV, 2008) lo cual arroja una estimación de 13.000 E.APs (explotaciones agropecuarias)⁴⁴. Unos 5.000 productores se encuentran “integrados horizontalmente” a cooperativas vinculadas a Fe.Co.Vit.A y unos 6.000 serían “no integrados” y menores a 30 hectáreas (CDV, en base a datos premilitares CNA 2008). El segmento de productores posee una fuerte dinámica descendente, acelerada en los últimos años. Para el 2002 se constataba que de 1988 a la fecha se había perdido el 17% de las E.APs, mientras que entre el '02 y el '08 -en tan sólo 4 años- las mismas habrían disminuido un 20%. En el mismo período las fincas de más de 100 has aumentaron un 28% (ibídem).

Los productores vitícolas entrevistados en general “han trabajado la tierra toda la vida”, muchos señalaron que sienten “amor por la viña”, “pasión por la actividad” “soy un enamorado de la

44 Según se estima cada propietario tiene 1,3 propiedades en la actualidad (entrevistas a técnicos).

viña". Pero también, sobre todo los más pequeños, "es lo único que se hacer", "nunca estudié porque me dediqué a la viña", "dejé los estudios para venir a enterrarme acá". Es quizás este estrecho margen de maniobra en términos laborales que tiene un trabajador de la tierra, lo que lo ubica en la base de poder y autonomía de la configuración social. Dentro de los productores encontramos, sin embargo, diversas situaciones. Como nos explica un productor entrevistado cuando le pedimos que nos cuente qué tipos de productores hay:

"Y, están los que hacen calidad, los que sacan cantidad y están los productores de 5 hectáreas que no les da para comer; yo te digo, un tipo que tenga 5 hectáreas, no puede vivir con la finca, por más que la trabaje él, está fusilado no le dan los números". (Entrevista, febrero 2009).

Entre los principales condicionantes de la *actividad vitícola* y la mayor o menor rentabilidad obtenida por los pequeños y medianos productores (hasta 30 has: más del 90% del total) se destacan una serie de variables que se interrelacionan de modo complejo: la zona de ubicación⁴⁵; el mayor o menor acceso a agua de calidad⁴⁶; el tamaño y escala de la explotación (casi el 60% tiene menos de 5 has); el tipo de variedades producidas y el grado de "calidad" obtenida según la "gestión" del cultivo realizada⁴⁷; y la fundamental obtención de un buen mercado (bodega compradora), que reconozca precio y calidad. Además de la variedad y la zona vitivinícola, otro factor que incide en la calidad del viñedo tiene que ver con el *rendimiento*, así, *"la cantidad producida por hectárea es inversamente proporcional a la calidad de la uva que se obtiene"* (Martín, 2009:85)⁴⁸. Esta situación tiene un *impacto económico* considerable en la relación de los productores con la industria, explicando parte de las pujas y resistencias de estos a reconvertir y a realizar prácticas tendientes a la calidad:

"la bodega me exige que le saque la uva un mes antes; yo riego hasta el último día. Entonces, hay muchos kilos de diferencia. La bodega, por lo general, quiere una uva estresada, que no se desarrolle. Nosotros, que jugamos con los kilos, tenemos que regar,

45 Por lo antes señalado, sumado a la mayor o menor incidencia de las inclemencias climáticas como granizos o heladas, que son diferentes en cada zona.

46 Mientras que hay zonas que directamente no tienen "derecho a riego" (Ley de aguas) debiendo los productores usar perforaciones con altísimos costos en electricidad, hay otras que si bien tienen derecho al agua la misma se está reduciendo considerablemente en los últimos años o posee un creciente nivel de contaminación, particularmente en las zonas más alejadas del Este y Norte de la provincia.

47 Ello se vincularía según muchos entrevistados a la "mentalidad" del productor, es decir su mayor o menor "disposición para cambiar" e "innovar", constituyendo una dificultad considerable para los "productores viejos", lo cual es significativo dado que la media de edad de estos ronda los 60 años.

48 Mientras que un parral de uvas "criollas" en buen estado puede llegar a rendir entre 300 y 400 quintales/hectárea, un valor de referencia que se maneja para las uvas finas es de 100.

*si yo no tengo kilos, no tengo negocio*⁴⁹ (Entrevista, marzo 2010)

De modo muy esquemático podemos señalar que existen diversas *situaciones y visiones* entre los productores sobre la reestructuración del sector: a) productores que en zonas medianamente buenas reconvirtieron a uvas finas gran parte de su producción y lograron cerrar la comercialización con “buenas” bodegas, mayormente consideran que su situación y la del sector mejoró considerablemente en los últimos años; b) aquellos productores que o bien no reconvirtieron, o reconvirtieron sólo una parte de su producción pero no lograron cerrar buenos acuerdos comerciales, o bien que se encuentran en zonas muy desfavorecidas, consideran mayormente que su situación empeoró y viene “en picada”; c) un importante sector vinculado a cooperativas (al menos 1/3 del total) posee una situación de cierta “estabilidad” y “comodidad” ya que aseguran la venta, reciben insumos por adelantado y pagos en cuotas que se asemejan a un “salario”, aunque pierden en períodos de posibles mayores ganancias, dadas las abruptas subas y bajas del precio de la uva y el vino año a año; y d) productores menores a 5 ó 10 hectáreas, muy descapitalizados y que están casi fuera del mercado, debiendo complementar su actividad empleándose para diversas labores rurales “al tanto”.

Dentro de los primeros por ejemplo, un productor chico (16 has), joven (36 años) ubicado en Medrano (muy buena zona dentro del Este) relata:

- Yo hace como 15 años que le vendo a Chandon... Y, ellos son bodegas número 1. O sea... Si yo cayera con ese producto a otra bodega acá del Este y... soy hombre muerto ¿entendés? No lo puedo defender como lo estoy defendiendo (...) somos muy poquitos los productores de Medrano que le vendemos a Chandon; somos un tío mío y 4 o 5 acá de la zona. Porque buscan uva de allá arriba.

(...)

- ¿Y de qué depende un poco eso? ¿Ellos te ponen unas pautas técnicas?

- Sí, sí. Yo hago lo que ellos quieren, porque ellos compran la uva ¿entendés?... Y sí, yo tengo la camiseta de ellos y bueno”.

Este fragmento ilustra un par de cuestiones de interés: el poder de las grandes bodegas de imponer pautas y determinadas prácticas de calidad e implicación a aquellos productores que logran venderle⁵⁰; y el diferencial entre las bodegas “top” o “numero uno” respecto de las del Este, en cuanto al *precio* y el *trato* con el productor. Dentro de los que producen “cantidad” la subordinación del productor a la bodega es aún mayor, como ya señalamos, el mercado de vinos comunes “*está manejado por 4 o 5, que son los que fijan el precio*” contra miles de productores pequeños y atomizados, “*acá el negocio no es producir sino comprarle al que produce*”, dice un productor de este tipo, en relación a los trasladistas de la zona que aprovechan esta asimetría y cuya “*variable de ajuste es reventar al productor*”.

A pesar de las diferentes situaciones y posiciones de los productores, hay algo en lo que todos coinciden: la distancia abismal que existe entre *ellos*, “productores de toda la vida”, “viñateros de cuna” y las “nuevas

49 El problema radica en que las bodegas exigen menores rendimientos para obtener mayores calidades, pero no pagan, salvo en algunas zonas y uvas muy demandadas, los diferenciales de precios correspondientes. Motivo por el cual muchos productores de zonas menos favorecidas no reconvirtieron, o si lo hicieron, en algunos casos se arrepintieron.

50 Al respecto ver F. Martín (2009) quien analiza las formas de “disciplinamiento” que implica el modelo.

inversiones” llegadas a la provincia desde los años 90. Particularmente -coincidiendo en esto con los bodegueros del Este- las nuevas plantaciones de vid son vistas por los productores como una fuerte amenaza que atenta contra su supervivencia. Así, cuando le preguntamos al productor de uvas finas, cómo evalúa los cambios de los años 90, responde:

“Fue positivo, menos las grandes inversiones extranjeras en finca (...) La parte de que nos conocieran afuera fue positivo, pero con los pequeños productores se complicó, al haber mayor oferta [de uva] algunas bodegas aprovechan y pagan poco” (...) “Una finca de 100 has ¿cuantos productores chicos son?... Dejaron mucha gente afuera”.

Por otro lado, un productor de Medrano de unos 50 años y cooperativista dice lo siguiente cuando le preguntamos:

- los cambios, mirándolo desde hoy ¿cree que fue positivo... no... por qué...?

- sí, yo creo que hemos avanzado muchísimo, en tecnología, en... todo, en... conducta me parece también. Antes... no nos engañemos pero, había gente que... malos bodegueros que... ahora todos apuntan a tener más calidad (...) No, en eso yo pienso que hemos mejorado muy mucho. De todas formas, yo lo que veo, a mi entender, es que tenemos dos vitiviniculturas, realmente; del río Mendoza para allá es una y para acá es otra. No es lo mismo el que tiene riego por goteo, labranza cero, la bodega, la comercialización; a los productores chicos que somos nosotros, que es más a pulmón la cosa ¡hay mucha diferencia! por los capitales que para mí no son genuinos de la vitivinicultura. Vos ves lo que es, ‘los caminos del vino’... este, son otros niveles, nada que ver con nosotros, y otros precios que venden también.

Vemos aquí cómo se *acoplan* al menos tres diferencias y fronteras internas del sector: según la escala (productores chicos y grandes), según el origen de los capitales (productores tradicionales y nuevos inversores) y según la zona de inserción (frontera entre el Este y la Primera Zona). Y continúa la entrevista:

-¿y cómo lo ve ud., cómo lo vive?

- y ya te digo, para mí son dos vitiviniculturas. A nosotros ¡nos cuesta mucho más todo! Es así... Y tal vez a nivel general todos miran ese tipo de vitivinicultura que... no todos llegamos a eso (...) Ellos tienen todo el circo armado ¿verdad? si vos llegas a poner riego por goteo, labranza cero, tela [antigranizo]... ¡Listo! ¡Qué felicidad sería! ¡No habría mejor cosa que la vitivinicultura! (...) Y después, a su vez que ellos tienen todo eso ¡tienen la comercialización propia! ¡Y la exportación! es otra cosa, nada que ver”.

Claramente este entrevistado señala la diferencia categórica con *aquella* vitivinicultura, las dificultades propias y las ventajas de *ellos*, ventajas que son de algún modo *acumulativas* (“ellos tienen todo el circo armado”) y dependientes de una fuerte inversión inicial en tecnología (que luego disminuye los costos), fundada en el capital disponible más que en el esfuerzo realizado. Pero además señala también la mayor *visibilidad* y *reconocimiento* que tiene *la otra* vitivinicultura, y por tanto la invisibilidad del sacrificio de ellos. Mientras sus logros dependen del esfuerzo y sacrificio de varias generaciones, los nuevos capitales irrumpen en la realidad provincial y en poco tiempo tienen “todo el circo armado”, captando además toda la *atención*

y reconocimiento del conjunto social.

Un productor chico de “uvas comunes” de Montecaseros, sin derecho a riego en la finca señala en relación a los nuevos inversores:

“y es malo para nosotros, es malo para el productor viejo, digamos, para el productor que viene de cuna, porque vos fijate, yo estoy tratando de ver si recupero 12 has de lo último que me queda, porque no tengo madera [para mejorar la viña] y vienen esta gente y te ponen 500 has como si, ¡no les da ni la tos de poner 500 has! y te compran allá en el pedemonte donde vale... nada prácticamente, porque ellos traen euros (...) Y esta gente venía a decir, vamos a plantar eso pero no se hagan problema porque la producción, uva fina todo, esa producción va a ir afuera (...) pero resulta que como no pueden después meterlo en el mercado de afuera, lo vuelcan al mercado interno, consecuencia: más volúmenes de vino, ¡nos cagan más los precios a nosotros!

Estos testimonios expresan un sentimiento de haber sido desplazados, engañados por un discurso que no era veraz, así como impotencia ante el diferencial de poder de unos y otros.

Pero no sólo los productores del Este plantean esta visión. En las entrevistas realizadas con productores en el Valle de Uco, dos jóvenes productores -tercera generación de viticultores en la zona- que se encuentran rodeados de al menos 5 grandes emprendimientos multinacionales, comentan cómo viven esta situación y qué perspectivas ven a futuro:

“y, es como que te sacan las cosas nuestras, te desarraigan”, “el futuro es muy incierto, no sabemos que traerá todo esto”, “vamos a terminar trabajando para ellos”, “ellos se dieron cuenta de que acá había condiciones excelentes para la vitivinicultura, y que estaban desaprovechadas”. (Entrevistas, septiembre 2010).

Explican que con las nuevas tecnologías las grandes fincas emplean 2 personas para 30 hectáreas, cuando ellos, con el riego y labranza tradicional emplean al menos 6. También que *“nadie nunca acá se había imaginado que se podía producir ahí arriba en el piedemonte”,* fuera del oasis irrigado. Ello resulta además casi prohibitivo para los productores “nativos”, ya que en 2010 una hectárea de viña en el Valle de Uco podía costar entre 30.000 y 50.000 dólares en las zonas más cotizadas, mientras que una perforación para obtener agua ascendía por lo menos a \$150.000 (Entrevista INTA, 2010). También que el *desarraigo* en el campo se produce porque antes el contratista y los obreros vivían en la finca, mientras que ahora está la finca y la bodega para el turismo y los empleados viven en la ciudad.

Por otra parte, en conversaciones informales con habitantes de la zona, estos expresan que las inversiones son buenas para la zona porque traen “progreso”, mientras que el presidente de una Cooperativa Vitivinícola del Valle de Uco que logró modernizar y tecnologizar la bodega afirma con orgullo: *“El Valle de Uco es el Napa Valley⁵¹ de Estados Unidos. Las uvas del Napa Valley son diferentes; es lo mismo que de Mendoza, el Valle de Uco es otra cosa”* y concluye “y

51 O “Valle de Napa”, región ubicada a unos 100kms de San Francisco, California. Posee unos 300 productores de vino. Representa la “nueva industria del vino”, no sólo por la fama internacional de sus vinos, sino también porque ha logrado la fusión de ésta producción con la gastronomía y el turismo.

nosotros tenemos la suerte de estar en el Valle de Uco".

Reflexiones finales

Como señalamos en la introducción, el proceso de reestructuración de la vitivinicultura mendocina nos aporta elementos para comprender los modos en que se constituyen las relaciones de poder, distancias, asimetrías y fronteras entre grupos sociales, así como las fluctuaciones históricas en la correlación de fuerzas entre estos⁵². De la complejidad histórica, socioeconómica y política del caso estudiado, nos propusimos analizar algunas transformaciones considerando tres dimensiones interrelacionadas -lo socioeconómico, lo simbólico y lo territorial- para dar cuenta de ciertas continuidades y rupturas en la interrelación de los actores respecto del período precedente (1930- 1979). Así, consideramos que la entrada en la vitivinicultura mendocina de nuevos agentes y lógicas globales y la instauración como hegemónico de un nuevo paradigma vitivinícola desde mediados de los años 90 implicó en primer lugar, un incremento de las asimetrías de poder ya existentes entre actores de la cadena, introduciendo además nuevas jerarquías y fronteras sociales.

Por un lado, desde la óptica de los *pequeños y medianos productores vitícolas* -que aunque en retracción, son aún un sector importante, resultado de 100 años de vitivinicultura en la provincia- el incremento de las *asimetrías* puede sintetizarse en la contraposición entre las categorías de "viñateros de cuna", "productores de toda la vida" o "tradicionales" en relación a las de "inversores externos", "capitales extranjeros" o "no genuinos de la vitivinicultura"; mientras que el ensanchamiento de las *fronteras sociales* se condensa en la afirmación de que existen hoy "dos vitiviniculturas". A pesar de que todos rememoran un "período de oro" de la vitivinicultura hasta fines de los años 70, algunos productores que lograron mejorar su situación en el escenario actual e insertarse "exitosamente" en el nuevo modelo -a fuerza de un mayor *control socio técnico* de sus prácticas por parte de las bodegas "top" y los agentes técnicos- se sienten conformes y valoran positivamente los cambios producidos, en buena medida en comparación con casi tres décadas de desbarranque de la actividad, su constitución histórica como agentes subordinados de la cadena y el recuerdo de sacrificios, defraudaciones y crisis atravesadas. Otros, vinculados a bodegas "tradicionales", "familiares" o "locales" expresan y experimentan la "caída" y "decadencia" del sector, la situación de sometimiento, empobrecimiento y falta de alternativas, en un mercado de "vinos comunes" fuertemente concentrado y en retracción. Al menos un 50% de los productores (propietarios de fincas de hasta 5 hectáreas) ya no serían "viables" y otro 30% se encontraría en situación de "vulnerabilidad". Tal situación se ilustra en la oposición de padres e hijos -con algunas excepciones- a que estos continúen la actividad. La edad avanzada de los viticultores actuales, la tecnificación e integración creciente de las grandes inversiones con viñedos propios y las dificultades competitivas con éstas, plantean para este grupo social -paradigmático en períodos anteriores- un futuro cuanto menos incierto en el panorama de la vitivinicultura actual.

Por otro lado, encontramos una disputa *simbólica, económica y política* entre diversos tipos

52 Acotamos en este artículo nuestro análisis a los *bodegueros trasladistas* y los *productores vitícolas*, así como a las disputas planteadas por estos con los bodegueros de vinos "finos" y nuevos inversionistas. Para un análisis más completo de la figuración social de la vitivinicultura mendocina en el período actual ver (Altschuler, 2016), donde incluimos también a los trabajadores rurales, "golondrinas" y de bodega.

Asimetrías y fronteras sociales en la configuración de la vitivinicultura mendocina

de “bodegueros” (“trasladistas” y “bodegas top”) que trasluce cierto *desacople* entre capital económico y simbólico (Bourdieu, 1979) de estos agentes, donde las miradas más críticas y hostiles se dirigen hacia el sector de bodegueros trasladistas (a granel) de vinos “comunes” o semi “finos”, que también representaban actores centrales en el período precedente. Esto se comprende por el cambio en los *sentidos, destinos y valores hegemónicos* de la actividad, al pasar de un modelo centrado en la *producción indiferenciada* y el *consumo popular* de vinos básicos, a otro orientado al consumo de las clases medias y altas y el turismo enológico de alto nivel, vinculados al *status, la calidad de vida y la distinción social*.

Ello implicó la necesidad por parte de los trasladistas y bodegueros del Este de *reconstituir* los discursos, identidades y narrativas que *justifican o cuestionan* las formas de categorización y jerarquización de uvas, vinos, empresarios y zonas vitivinícolas, así como la superioridad/inferioridad *moral* de unos y otros. También la necesidad de contrarrestar la *invisibilidad y desacreditación* creciente de la producción y consumo de vinos “comunes”, los cuales si bien presentan una dinámica descendente, su invisibilidad no se condice, al menos hasta la actualidad, con la materialidad de los volúmenes producidos, su representación en el mercado interno y *externo* y la facturación total del sector. Sin embargo, a pesar de las disputas y cuestionamientos de la *legitimidad* del nuevo modelo, las *coacciones y presiones impuestas por la hegemonía* de los nuevos valores, *significados y prácticas* (Williams, 1979) se verifican en una serie de tentativas para reposicionarse: los llamados a la construcción de una “marca regional” y “nueva identidad” para el Este, la realización de degustaciones, concursos de vinos y eventos sociales, artísticos y turísticos, a la usanza del nuevo paradigma.

Tal correlación de fuerzas implica un “equilibrio” inestable y una “convivencia” en tensión entre los diversos agentes y sus representantes en el juego político del sector en el que, a pesar de los desacuerdos y tensiones, existen también *acuerdos e interrelaciones comerciales y productivas* que sostienen el orden vigente y la existencia de “una sola vitivinicultura”. A su vez, estos actores sostienen relaciones con modalidades *diferentes pero igualmente asimétricas* con los productores vitícolas.

Por las características particulares de nuestro caso, el desplazamiento y rejerarquización producida posee un significativo *correlato territorial*. La fuerte implantación de capitales externos y nuevas inversiones –portadoras de los valores y prácticas dominantes– en zonas tradicionalmente jerarquizadas de la provincia como la “Primera Zona”, y más aún, en nuevas zonas fuertemente revalorizadas como el Valle de Uco, produjo un considerable desbalance en las jerarquías y asimetrías territoriales y una inclinación de la *balanza de poder* hacia estas zonas, las cuales ganaron en visibilidad, reconocimiento y status en detrimento de otras. Si bien la *distinción* entre “Primera Zona” y el resto de las zonas vitivinícolas de la provincia es *histórica*, las entrevistas realizadas dan cuenta de que el *sentido* de esta *frontera* se ha modificado y su *performatividad* simbólica y económica se ha reforzado.

Con la inclinación de la balanza de poder y prestigio hacia el Valle de Uco, surge en el contexto provincial una nueva dimensión socio-espacial: “allá arriba”. Arriba en varios sentidos, en la cima del prestigio, de la “calidad” de las uvas y de la “calidad” de vida, de las tecnologías “de punta” y de los saberes técnicos “más avanzados”, de las bodegas “top”, del cosmopolitismo y la vinculación con el mercado global. Así como el *traspaso de manos* de bodegas y “marcas” centenarias hacía capitales globales implicó una apropiación por parte de estos del patrimonio

histórico cultural de la vitivinicultura mendocina; la instauración de grandes fincas y lujosas bodegas en la región del Valle de Uco implicó -además del desplazamiento de actividades y actores tradicionales de la zona- una apropiación del patrimonio paisajístico y de recursos naturales de la cordillera de Los Andes, que se encontraban “desaprovechados”.

Además, el nuevo y costoso paquete tecnológico de las inversiones realizadas en plantaciones de vid de alta calidad enológica implicó y posibilitó el *corrimiento de la frontera física e imaginable* de la actividad vitícola hasta entonces: nunca antes nadie -confiesan técnicos y productores- había imaginado que se podía plantar vides en el piedemonte mendocino, por fuera del *oasis irrigado* en que se fundó la vida y la producción históricamente en la provincia. Que vengan capitales “de afuera” y “sin rostro” a convertir estas tierras pedregosas y desérticas de altura -que además “compraron muy baratas porque traían euros”- en un “valle de viñedos y bodegas” resulta de algún modo ofensivo y agresivo para los actores locales, generando en estos sentimientos de impotencia, desplazamiento, desarraigo y fuerte incertidumbre. Conlleva además un cuestionamiento al Estado y los agentes técnicos (INTA- INV) porque no previeron, no regularon, o incluso porque facilitaron a estos poderosos jugadores su arribo y expansión.

En síntesis, la configuración social de la vitivinicultura actual se nos plantea como una *tensión* y *compleja convivencia* entre actores, territorios, mercados, modelos y sentidos de la actividad, cuyo balance de poder previo se ha modificado y cuya resolución futura es aún incierta. En cuanto a la *legitimidad* del nuevo modelo, consideramos que el arrastre de la crisis precedente del sector y el agotamiento del modelo imperante hasta entonces, así como los “beneficios” traídos para Mendoza y el sector por la apertura y entrada de nuevos jugadores (centrados en la *imagen* de Mendoza en el mundo, las crecientes exportaciones, la mejora en la calidad de los vinos y el nivel tecnológico, la creciente importancia del turismo) son factores tan poderosos que, a pesar de las pérdidas pasadas (“quedó muy mucha gente en el camino”), las limitaciones presentes (es muy difícil entrar al mercado y competir) y las incertidumbres futuras (supervivencia de los grupos más vulnerables), muchos de los actores subsistentes en el sector de manera competitiva no pueden más que, en última instancia, avalar los cambios producidos.

Bibliografía

- Altschuler, Bárbara (2016), "Desigualdades y Fronteras Sociales en la configuración de la vitivinicultura mendocina". Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, UNGS- IDES, Buenos Aires.
- Altschuler, Bárbara (2012) "Fronteras sociales y asimetrías en la vitivinicultura mendocina actual". En Revista Cuadernos del Desarrollo Rural. Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá. Colombia. Vol. 9 N° 68, enero- junio. Págs. 151 a 175. Disponible en <http://revistas.javeriana.edu.co/index.php/desarrolloRural/issue/view/334>
- Azpiazu, Daniel y Basualdo, Eduardo (2003), "Estudios Sectoriales. Componente Industria vitivinícola". Oficina de la CEPAL-ONU en Bs. As., a solicitud de la Secretaría de Política Económica, Ministerio de Economía de la Nación.
- Bocco, Adriana Ester (2008), "Reestructuración vitivinícola, integración agro-industrial y nuevas relaciones entre las bodegas y los productores de uvas finas". En Mateu, Ana María y Steve, Stein: *El vino y sus revoluciones*, Mendoza, EDIUNC.
- Bourdieu, Pierre (1979), *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*, Madrid, Taurus.
- Bourdieu, Pierre (1984), "Espacio social y génesis de las 'clases'". En Bourdieu, P.: *Sociología y cultura*, México, Grijalbo.
- Calvacanti, Barbosa, J. y Neiman, G. (Comps.) (2005) *Acerca de la globalización de la Agricultura*. Ediciones CICCUS, Buenos Aires.
- Collado, Patricia (2001) "Mercado de Trabajo en Mendoza: Transformaciones y Perspectivas". En V Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo (ASET), Buenos Aires.
- Collado, Patricia (2003) "Mendoza, Periferia de la Periferia Próspera. (Un análisis sobre el modelo de desarrollo regional). Disponible on line.
- Collado, Patricia (2007) Informe de investigación sobre la industria vitivinícola en Mendoza (mimeo).
- Cortese, Carmelo (1992) "El latifundio vitivinícola". En Revista Primera Fila pág. 15. Mendoza.
- Elias, Norbert (1976) "Ensayo Teórico sobre las Relaciones entre Establecidos y Marginados". En Elias, Norbert (1998): *La Civilización de los Padres y Otros Ensayos*, Bogotá, Norma.
- Elias, Norbert (1982) *Sociología Fundamental*. Ed. Gedisa, Barcelona.
- Grimson, Alejandro (2008) "Legitimación de la desigualdad social". En Congreso de la Latin American Studies Association (LASA) Río de Janeiro, Brasil.
- Goldfarb, Lucía (2007) "Reestructuración productiva en el sector vitivinícola mendocino. La construcción social de un "paradigma de calidad". En II Seminario Internacional. Nuevos Desafíos

Asimetrías y fronteras sociales en la configuración de la vitivinicultura mendocina

del Desarrollo en América Latina. Río Cuarto.

- Lacoste, Pablo (2004), "La vitivinicultura en Mendoza, implicancias sociales y culturales (1561-2003)". En Roig, Lacoste y Satlari, (comps.) (2004) Mendoza, Cultura y Economía. Colección Cono Sur, Mendoza.

- Lamont, M. y Molnár, V. (2002) "The Study of boundaries in the Social Sciences". Annual review of Sociology, N° 28.

- Martín, Facundo (2009) "Las transformaciones recientes en la agricultura de oasis en Mendoza, Argentina. Una aproximación al caso de la reestructuración vitivinícola desde la economía política de la agricultura". Tesis de Maestría, FLACSO, Buenos Aires.

- Mellado, Virginia (2008), "Empresariado y vitivinicultura: trayectoria y caída del grupo Greco". En Mateu, Ana M. y Steve, Stein (2008) El vino y sus revoluciones. Una antología histórica sobre el desarrollo de la industria vitivinícola argentina. Mendoza, EDIUNC.

- Maclaine P. y Thomas, H. (2009) "¿Cómo fue que el viñedo adquirió importancia? Significados de las vides, calidades de las uvas y cambio socio-técnico en la producción vinícola de Mendoza" Apuntes de investigación, número 15.

- Neiman, Guillermo; Bocco, Adriana (2001), "Globalización, reestructuración empresarial y nuevas relaciones agroindustriales: el caso de la vitivinicultura mendocina". En II Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales (PIEA), Buenos Aires.

- Neiman, Guillermo (2003) "La calidad como articulador de un nuevo espacio productivo y de organización del trabajo en la vitivinicultura mendocina". En Bendini, Mónica, Murmis, Miguel y Tsakoumagkos, Pedro (comps.) (2003) El campo en la Sociología actual. Una perspectiva latinoamericana, Buenos Aires, La Colmena.

- Richard Jorba, Rodolfo (2008) "Los empresarios y la construcción de la vitivinicultura capitalista en la provincia de Mendoza (Argentina), 1850-2006", Scripta Nova. Revista electrónica de Geografía y Ciencias Sociales, Barcelona, N° 271, vol. XII.

- Richard Jorba, Rodolfo (1992) "Conformación Espacial de la Vitivinicultura en la Provincia de Mendoza y Estructura de las Explotaciones. 1881- 1900". Revista Estudios Regionales N° 10. CEIDER, Facultad de Filosofía y Letras. Mendoza.

- Rofman, Alejandro y Collado, Patricia (2005) "El impacto de la crisis de los años 2001-2002 sobre el circuito agroindustrial vitivinícola y los agentes económicos que lo integran", en IV Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Buenos Aires.

- Williams, Raymond (1977) Marxismo y Literatura. Ediciones Península, Barcelona.

Fuentes de información

- Centro de Bodegueros y Viñateros del Este (CBVE), Presentación institucional. San Martín,

Mendoza, 2009. Revista "Fin de Cosecha" 2006 a 2009.

- Corporación Vitivinícola Argentina (CO.VI.AR) documentos y actos públicos de la institución. <http://vitivinicultura2020.com.ar/espanol/src/>
- Centros de Desarrollo Vitícola (C.D.V.) pertenecientes a INTA- CO.VI.AR.
- Dirección de Estadísticas e Investigaciones económicas de la Provincia de Mendoza (DEIE). www.deie.mendoza.gov.ar
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. www.indec.gov.ar datos Censo nacional de Población 2001, Censo Nacional Agropecuario 2002 y 2008, entre otros.
- Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) www.inv.gov.ar

Anexo: Mapa de Mendoza. Oasis y división política por departamentos.

