

Fronteras sociales y asimetrías en la vitivinicultura mendocina actual*

Cómo citar este artículo: Altschuler, B. (2012). Fronteras sociales y asimetrías en la vitivinicultura mendocina actual. *Cuadernos de desarrollo rural*, 9 (68), 151-175.

Bárbara Altschuler**

Recibido: 2011-07-29 Aceptado: 2011-07-30 Evaluado: 2011-12-10 Publicado: 2012-06-30

Código SICI: 0122-1450(201206)9:68<151:FSAVMA>2.0.TX;2-R

Resumen

El objetivo de este artículo es indagar sobre las fronteras sociales y simbólicas de la nueva configuración vitivinícola de Mendoza, Argentina, a partir de la reestructuración y globalización de la misma iniciada en los años noventa. Analizamos las tensiones y asimetrías que el nuevo modelo genera, especialmente desde la óptica de los productores vitícolas, situándonos en la denominada “zona este” de la provincia, la cual se configura como una región subordinada en el escenario actual. Nuestro enfoque metodológico combina elementos de la antropología y la sociología, proponiéndonos, a partir de una extensa investigación de campo cuali-cuantitativa, dar cuenta tanto de las *visiones y categorías nativas* de los actores, como de las *dimensiones estructurales* en que los mismos se insertan. Los principales resultados se vinculan a la creciente vulnerabilidad socioproductiva y dificultad competitiva de los pequeños productores vitícolas frente a las nuevas inversiones, y a la identificación de *fronteras internas* al sector, a partir de lo que denominamos la tensión calidad-cantidad que lo atraviesa.

Palabras clave autor:

Reestructuración productiva, vitivinicultura, Mendoza, pequeños productores, fronteras sociales.

Palabras clave descriptores:

Viticultura, reestructuración industrial, microempresas, límites - aspectos sociales - Argentina.

* Artículo resultado del proyecto de investigación “Procesos de legitimación de la desigualdad social en la Argentina actual”, del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de San Martín (Idaes-Unsam), director Alejandro Grimson. Financiado por la ANPCyT del Conicet (2008-2011). Agradezco a los miembros del equipo los comentarios y aportes sobre versiones anteriores.

** Socióloga. Magíster en Desarrollo Económico de América Latina. Doctorando en Ciencias Sociales. Becaria Doctoral de la ANPCyT. Correo electrónico: altbar@fibertel.com.ar

Social Boundaries and Asymmetries in Today's Winemaking in Mendoza

Abstract

The aim of this paper is to investigate the social and symbolic boundaries of the new winemaking configuration of Mendoza, Argentina, which resulted from its restructuration and globalization from the nineties onwards. We analyze the tensions and asymmetries that the new model generates, particularly from the perspective of wine producers, based on the so-called "east" of the province, which appears as a subordinate region in the current scenario. Our methodological approach combines elements of anthropology and sociology, based on extensive qualitative and quantitative field research and aiming to account for both the *views and native categories* of actors, and the *structural dimensions* in which they are inserted. The main results are linked to the increased social-productive vulnerability and the competitive difficulty of small wine producers in the face of new investments, and to the identification of *internal borders* in the sector, from what we call the quality/quantity tension that runs through it.

Keywords author:

Production restructuration, winemaking, Mendoza, small producers, social boundaries.

Keywords plus:

Viticulture, wine and wine making, industrial restructuring, industrial restructuring, boundaries, social aspects, Argentina.

Les frontières sociales et les asymétries dans la viticulture actuelle de Mendoza, Argentine.

Résumé

Cet article a comme objectif la recherche des frontières sociales et symboliques de la nouvelle configuration viticole de Mendoza, Argentine, à partir de la restauration et de la globalisation de la même qui a commencé aux années 90. On analyse les tensions et les asymétries que le nouveau modèle entraîne, spécialement dès l'optique des producteurs viticoles, en nous plaçant à la dénommé «zone est» de la province qui est vue comme une région subordonnée de la scène actuelle. Notre approche méthodologique unit à des éléments de l'anthropologie et de la sociologie en nous proposant, à partir d'une recherche extensive qualitative et quantitative sur le terrain, de rendre compte *des visions et des catégories natives* des acteurs aussi que des *dimensions structurelles* auxquels ils s'insèrent. Les résultats principales se lient à la croissante vulnérabilité socio-productive et à la difficulté compétitive des petits producteurs viticoles face aux nouvelles inversions, et à l'identification des frontières intérieures au secteur, à partir de ce qu'on appelle la tension qualité-quantité qui le traverse.

Mots-clés auteur:

Restructuration productive, viticulture, Mendoza, petit producteurs, frontières sociales.

Mots-clés descripteur:

Viticulture, vigne et du vin, restructuration industrielle, d'affairesamall, limites, aspects sociaux, Argentine.

Introducción

Argentina se ha convertido en los últimos años en el quinto productor mundial de vinos, y la provincia de Mendoza representa más del 70% de esta producción. Ubicada junto a la cordillera de Los Andes, y con más de cien años de historia vitivinícola, Mendoza constituye la principal región productora de uvas y vinos de Sudamérica.

Como muchas otras economías regionales de Argentina, la vitivinicultura mendocina experimentó una profunda reestructuración durante los años ochenta y noventa, que tuvo como resultado el surgimiento de un nuevo paradigma productivo y la reconfiguración de los actores, las relaciones sociales y el campo de fuerzas al interior del sector. Ello se produjo en un contexto de profunda crisis que atravesaba la actividad desde fines de los años setenta, así como por la entrada en escena de múltiples capitales internacionales (franceses, chilenos, británicos, estadounidenses, españoles y holandeses, entre otros) desde los años noventa, aunque también de grupos económicos de origen nacional.

El nuevo modelo propugnó la sustitución de uvas y vinos “comunes” por “finos”, o de “alta calidad enológica”, y la orientación creciente de las bodegas hacia los mercados externos y el turismo enológico¹. Tal transformación proyectó a Mendoza hacia el mundo, por un lado, pero introdujo por otro una serie de *tensiones y disputas, invisibilizaciones y exclusiones, fronteras y jerarquías socioterritoriales y simbólicas* al interior del sector, que abordamos en nuestra investigación.

Si bien existen numerosos estudios sobre la reciente *reestructuración y globalización* de la vitivinicultura mendocina, pocos han avanzado sobre las visiones que los actores poseen al respecto, y sobre la reconfiguración de poder del sector. En este marco, en este artículo indagamos sobre las *fronteras sociales y simbólicas* (Lamont y Molnár, 2002) existentes en la nueva configuración, y por algunas de las *tensiones y asimetrías* que el nuevo modelo genera. Situamos nuestro trabajo especialmente desde la óptica de los productores vitícolas y desde la denominada “zona este” de la provincia, la que, a pesar de producir al menos la mitad de las uvas y los vinos de Mendoza, es considerada por sus características sociotécnicas como una “vitivinicultura de segunda” en el escenario actual.

¹ Utilizamos comillas para referirnos a *categorías nativas* de los actores del campo de estudio y cursivas para destacar *categorías analíticas* del investigador.

Planteamos un enfoque metodológico que combina elementos de la sociología y la antropológica, proponiéndonos de este modo, a partir de una extensa investigación de campo, dar cuenta tanto de las *visiones y categorías nativas* de los actores, como de las *dimensiones estructurales* en que los mismos se encuentran insertos, constituyendo ambas cuestiones el campo de indagación².

La idea central que recorre el artículo es que la entrada de nuevos agentes y lógicas globales en la vitivinicultura mendocina, y la instauración como hegemónico de un nuevo paradigma de calidad, implicó un incremento en las *asimetrías de poder ya existentes* entre actores de la cadena, con fuertes implicancias para los productores vitícolas, introduciendo además *nuevas jerarquías y fronteras territoriales, simbólicas y sociales* entre los actores del sector.

I. Contextualización y marco histórico del caso de estudio

La provincia de Mendoza se ubica al centro-oeste de Argentina y posee una población de casi dos millones de habitantes. Si bien desde el punto de vista económico la vitivinicultura no representa la actividad principal³, la misma es considerada como la “actividad madre” de la provincia, con fuerte significación a nivel sociohistórico e identitario⁴. Aunque existen otras provincias productoras, Mendoza concentra actual e históricamente alrededor del 70% de la producción vitivinícola del país.

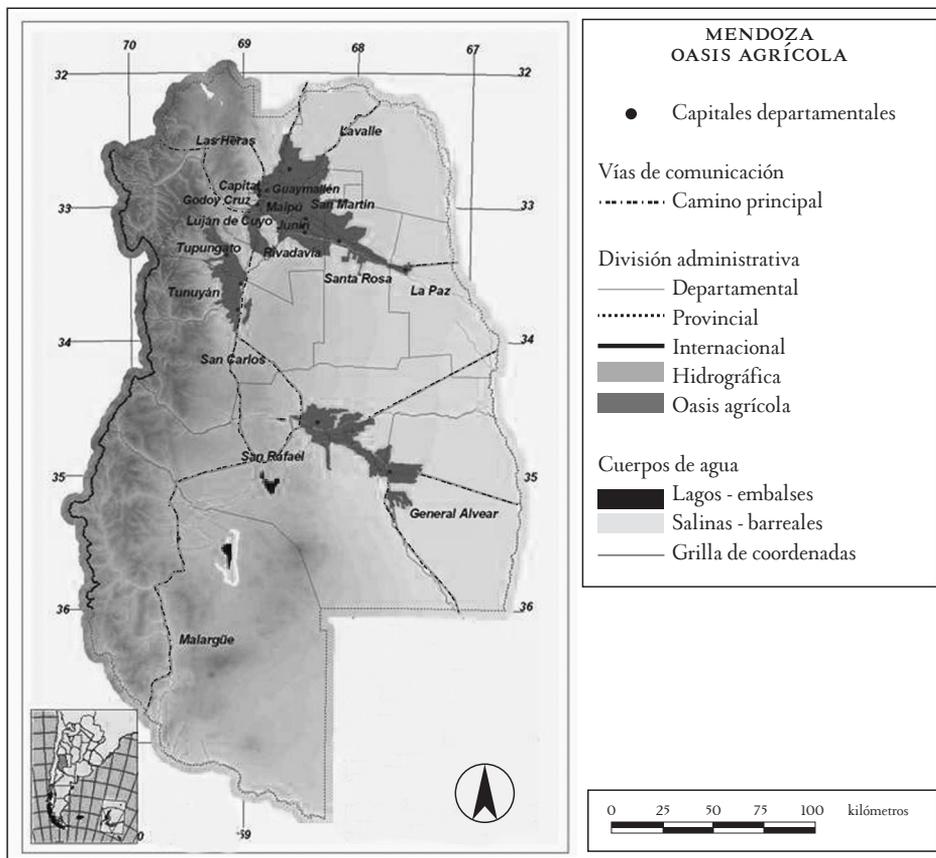
A nivel territorial, su configuración presenta características bien singulares, ya que menos del 4% del territorio provincial se encuentra poblado u ocupado con producciones que requieren riego, siendo el resto de carácter desértico. Este pequeño

2 Entre 2009 y 2011 realizamos un extenso trabajo de campo que incluyó 65 entrevistas en profundidad con actores e informantes claves, un importante relevamiento estadístico y documental, seguimiento de prensa y observaciones de campo de prácticas productivas, políticas y festivas del sector. Fueron entrevistados 25 productores vitícolas pequeños y medianos, 10 bodegas de diverso tipo, 15 trabajadores rurales (locales y golondrinas) y más de 15 representantes, técnicos, funcionarios e investigadores del sector. Los nombres de los entrevistados han sido modificados para resguardar su identidad.

3 La elaboración de vinos ocupa el segundo puesto dentro del sector industrial, luego de la producción de hidrocarburos. La producción de uvas representa más de la mitad de la facturación total del sector agropecuario (Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas de Mendoza, DEIE, 2010).

4 Lo cual se expresa, por ejemplo, en la realización desde 1936 de la Fiesta Nacional de la Vendimia en la que se celebra cada año la cosecha de la uva y la elaboración del “vino nuevo”.

porcentaje, en el cual se desarrolla el grueso de la vida y la producción de la provincia, es irrigado por los ríos que nacen en la Cordillera de Los Andes y se distribuye en tres oasis: norte, Valle de Uco y sur, como puede apreciarse en el mapa⁵.



1.1 Surgimiento y crisis de la “vitivinicultura centenaria”

La actividad vitivinícola en Mendoza data de los inicios de la Colonia en el 1500, pero es a fines del siglo XIX que la misma cobra un auge considerable y un carácter industrial, particularmente en las provincias de Mendoza y San Juan (región de Cuyo). Ya hacia 1910, el crecimiento exponencial de la actividad se comprende por el efecto combinado de al menos cuatro factores: el impulso dado a la actividad por el Estado, gobernado por una “elite modernizadora” (Richard-Jorba, 1992); la

⁵ Un oasis constituye una zona con vegetación y agua en el marco de una región desértica.

construcción de obras y sistemas de riego que permitieron la incorporación de tierras a los oasis productivos; la fuerte incorporación de contingentes de inmigrantes (italianos, españoles y franceses) con conocimientos del cultivo y dispuestos a trabajar la tierra, y la llegada a la provincia del ferrocarril en 1885, asegurando el acceso de los vinos a los mercados de las grandes ciudades del país.

Desde su despegue, la vitivinicultura presenta un crecimiento exponencial aunque signado también desde el inicio por reiteradas crisis cíclicas de sobreproducción. A pesar de ello, su crecimiento constante hasta fines de los años setenta implicó que la misma se considerara históricamente como una “actividad modernizadora” y portadora de un “modelo de desarrollo propio” (Collado, 2003). A diferencia del modelo agropecuario dominante en la pampa húmeda, de grandes extensiones, la vitivinicultura mendocina se fundaba en una gran cantidad de unidades productivas pequeñas y medianas, y en la utilización de mano de obra intensiva, dando lugar al desarrollo de una importante *clase media rural* (Collado, 2006, p. 15). 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”, tal como se verifica en las narrativas y trayectorias de muchos de nuestros entrevistados. Así, el “contratista de viña”, figura paradigmática del desarrollo vitivinícola en la región, a través del esfuerzo y basado en el trabajo continuo de familias numerosas, podía llegar a ser propietario de su propia finca, mientras que sus hijos llegarían a bodegueros, enólogos o médicos⁶.

Este modelo socioproductivo (1870-1979) se centraba en la producción de grandes volúmenes de uvas comunes y vinos de mesa orientados casi exclusivamente al mercado interno, el cual se caracterizaba por un consumo *masivo, popular e indiferenciado*; y se basaba en la existencia de tres actores de la cadena agroindustrial bien diferenciados: los *productores independientes de uvas* o “viticultores”, los *elaboradores de vino a granel* o “bodegueros trasladistas”⁷, y las grandes *plantas fraccionadoras* de vinos.

6 El contratista de viña posee un estatuto mixto (Poblete, 2011) ya que si bien se desempeña como un trabajador sin tierra y realiza todas las labores culturales de la vid durante los diez meses que dura el contrato, por lo que recibe una pequeñísima mensualidad, comparte luego un porcentaje de la cosecha (entre el 15 y el 18%), y de sus riesgos, con el propietario de la tierra.

7 El bodeguero “trasladista” es en general 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.

Es a fines de los años setenta y más aun en los ochenta que la crisis del sector toma una magnitud irreversible dando inicio a la desestructuración del modelo. La misma se produce principalmente por la fuerte caída del consumo interno de vinos⁸ vinculada al avance en el mercado de empresas trasnacionales de cervezas y gaseosas, y al cambio en las pautas de consumo de la población (Azpiazu y Basualdo, 2003). Se suma a ello un factor local explicativo de la crisis, dada la bancarrota hacia 1979 de un grupo económico que había llegado a concentrar el 70% del mercado de vinos a granel (Mellado, 2008, p. 365) y que pasó a la historia local como el “Caso Greco”. En este contexto de caída del consumo, bajos precios y quiebras generalizadas se ven afectados miles de pequeños, medianos y grandes productores, abandonándose en la provincia unas 100.000 ha de vid durante los años ochenta (Instituto Nacional de Vitivinicultura, 2010).

1.2 La reestructuración de los años noventa: reconversión y globalización del sector

La reconfiguración de un *nuevo modelo vitivinícola* se produce en Mendoza desde los años noventa, en el marco de un proceso de apertura económica, privatización y desregulación del mercado de corte neoliberal, concomitante con el que se producía en el resto del país. La llamada “reconversión vitivinícola”, en tanto *categoría nativa*, hace alusión principalmente a la sustitución de uvas y vinos comunes o de mesa por uvas y vinos finos o de alta calidad enológica. Esta transformación se conjuga con una orientación crecientemente exportadora que intenta revertir una larga historia de recurrentes crisis de sobreproducción. Sin embargo, tal reconversión se inscribe en una *reestructuración* mucho más profunda de la actividad, que se comprende en el contexto de transformación de tres escalas interrelacionadas: la provincial, signada por la crisis del sector; la nacional, caracterizada por políticas de ajuste estructural y retracción del mercado; y la global, determinada por los cambios mundiales en las formas de producción, la segmentación de los mercados y la creciente injerencia de los agentes económicos trasnacionales.

Enmarcada en las nuevas reglas de juego la reestructuración vitivinícola implicó, según diversos autores, una transformación profunda y acelerada del sector con fuerte impacto a nivel provincial. Sus características pueden sintetizarse

8 Pasando de 90 litros anuales per cápita en 1975, a 30 en el año 2000 (Azpiazu y Basualdo, 2003) y a 27 en el 2009 (INV, 2010).

en: 1) una fuerte entrada de capitales extranjeros o externos al sector, produciendo un proceso de *concentración y extranjerización* vía adquisiciones y fusiones de fincas y bodegas que pertenecían a familias tradicionales (Azpiazu y Basualdo, 2003)⁹; 2) la incorporación de *innovaciones tecnológicas y nuevas inversiones* tanto en la producción primaria como industrial, y mayores controles sobre el proceso de trabajo rural centrados en la noción de “calidad” (Neiman, 2003; Martín, 2009); 3) la reorientación de una parte de la producción de uvas hacia la elaboración de vinos “finos”, “premium” y “ultrapremium”, de alta calidad y precio, destinados mayormente a la exportación; 4) la creciente *integración vertical* de las bodegas con viñedos propios para el aprovisionamiento del tipo de uvas requeridas y un aumento de las tensiones al interior de la cadena entre el sector primario y el industrial (Rofman y Collado, 2005)¹⁰; 5) el “nuevo modelo vitivinícola” se complementa con el crecimiento de un *turismo de alto poder adquisitivo*, ejemplo de lo cual es el circuito turístico denominado “Caminos del vino”¹¹. Si bien su significación económica es aun moderada, el “enoturismo” se constituye así en una estrategia de marketing y posicionamiento de imagen a nivel mundial, especialmente capitalizada por ciertas zonas vitivinícolas cercanas a la Cordillera de Los Andes, y por un grupo selecto de bodegas “top” y “boutique”¹².

Ahora bien, la reestructuración del sector no fue de ningún modo homogénea entre diversos actores y territorios, ni benefició a todos por igual. Dado el largo contexto previo de crisis, muchos pequeños productores se encontraban descapitalizados y sin acceso al crédito, debiendo —como veremos luego— abandonar la producción o resignarse a los bajos precios pagados por las uvas “comunes”. Por su parte, los altos costos de las inversiones tecnológicas en bodega para la mejora de la

9 Según estos autores, para el 2003 la gran mayoría de las bodegas había cambiado de dueño y solo 6 seguían perteneciendo a las antiguas familias tradicionales; 5 grandes bodegas controlaban el 75% del vino común, otras 5 el 40% de los vinos finos, y 2 grupos económicos concentraban el 70% del mercado del mosto.

10 Tensiones que se centran en los precios de la uva y el vino pagados a los productores y elaboradores “a maquila”, y que se habrían volcado fuertemente a favor del sector industrial, luego de la devaluación del 2002.

11 Ver www.caminosdelvino.com

12 Las bodegas “boutique” se caracterizan por la elaboración de vinos “premium” y “ultrapremium” en un volumen inferior al millón de botellas al año, la orientación preponderante exportadora y el turismo enológico. Con bodegas “top” se denomina comúnmente en la región a grandes bodegas de vinos finos que cuentan con tecnología de punta y están preparadas para el turismo enológico, muchas de las cuales pertenecen a capitales externos.

calidad de los vinos dejaron fuera de competencia a un gran número de pequeñas y medianas industrias que no lograron modernizar sus plantas, ya que los incentivos públicos y crediticios para ello fueron escasos y de difícil acceso. Si bien existen en la provincia cerca de 700 bodegas elaboradoras (INV, 2010), el grueso de la producción y las exportaciones es controlado por un grupo minoritario.

Esta reconversión “heterogénea, incompleta y desigual”, como la califican Azpiazu y Basualdo (2003, p. 3), planteó un nuevo escenario donde hasta la actualidad *coexisten en tensión e interrelación* dos modelos tecnológicos y socio-productivos con características diferenciadas: uno centrado en la calidad —producción de vinos de alta calidad enológica y destinados en parte al mercado externo, aunque no exclusivamente—; y otro dominado por la cantidad —grandes volúmenes de vinos comunes de bajo precio y principalmente orientados al mercado interno—. Queremos señalar desde ya que no se trata de dos modelos que se suceden en el tiempo sino que *coexisten*. Como lo plantean también Maclaine y Thomas (2009, p. 79): “el marco de la cantidad no ha abandonado la escena sino que se encuentra dominado en ciertos aspectos por el marco de la calidad”.

De todos modos, es necesario recalcar que ambos modelos coexisten *en tensión*, ya que la orientación hacia la calidad o a la cantidad, como tendencia, atraviesa al sector, pero también en *interrelación*, ya que de modo creciente numerosas fincas y bodegas que producen uvas y vinos comunes están incorporando pautas de calidad, y porque muchas grandes firmas diversifican su producción entre ambas estrategias. Además, es de destacar que si bien la producción de vino de alta calidad enológica y la exportación (emblemas del nuevo modelo) viene creciendo sostenidamente desde los años noventa, la producción para el mercado interno sigue siendo hoy mayoritaria en volumen (80%) y facturación (dos tercios del total), y el grueso del vino producido sigue siendo de bajo precio (menos de 2 dólares por litro), embasado en *tetra pack* y, en menor medida, exportado a granel. Resulta asimismo significativo el crecimiento en las últimas décadas de la exportación de mostos (jugo de uva), siendo Argentina el primer exportador mundial de este *commoditie* utilizado como endulzante en diversas industrias¹³.

13 El mosto (simple, concentrado o sulfitado) es utilizado en jarabes, jugos, golosinas, edulcorantes para gaseosas y panificados. Los mayores compradores son Estados Unidos, Sudáfrica, Rusia, Canadá y Japón. Argentina facturó, en 2009, 132 millones de dólares por exportaciones de mostos, sobre un total de 720 millones de dólares exportados en concepto de vinos (INV, 2010). La facturación por exportaciones alcanza al 24% del total facturado por la industria. Disponible en: <http://www.areadelvino.com/articulo.php?num=22412>.

2. “Finos” y “comunes”: tensiones entre el modelo de la cantidad y de la calidad

2.1 La construcción social de un paradigma de “calidad”

Como recién señalábamos, si bien existen matices, ya que algunos productores y algunas bodegas realizan tanto *calidad* como *cantidad*, en términos generales esta dicotomía atraviesa al sector, implicando actores sociales, prácticas productivas y territorios de anclaje bien diferenciados. Más aún, la producción de cantidad o calidad, y dentro de esta, la producción de uvas y vinos finos, premium y ultra-premium, implica no solo diferenciales económicos, sino también *sociológicos* y *simbólicos*, dada la creciente *sofisticación* y *exclusividad* que se imponen como valores del nuevo modelo.

Algunos trabajos recientes han avanzado, para el caso de Mendoza, en el análisis de las dimensiones simbólicas y culturales que intervienen en los mercados y en la construcción social de lo que se considera “calidad”. Según lo analiza Goldfarb (2007), de lo que se trata es de la “construcción social” de una determinada concepción de calidad, la cual es impuesta como “calidad legítima” en el nuevo paradigma.

La *tensión calidad-cantidad* no implica solo a la producción de vinos sino que atraviesa fuertemente al sector primario, ya que se entiende hoy que un buen vino depende en gran medida de la calidad de sus uvas. Existe además una relación inversa entre *calidad* y *cantidad* en la producción de uvas para vinificar: a menores rendimientos se alcanzan mayores niveles de calidad de las uvas y viceversa. Al respecto, Martín (2009, pp. 13 y 14) 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 [...] en oposición a lo que argumentan los grupos de poder, no existe una manera única de concebir y practicar la calidad”. Según Martín, 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: existe una primera clasificación de las uvas en finas (o varietales, es decir, de una determinada variedad) y comunes (sin identificación varietal). A su vez, dentro de las finas existe una clasificación entre finas A y B, de acuerdo con el “potencial enológico” que una variedad puede tener. Las variedades A son las de mayor potencial enológico en la zona (tales como el Malbec, Cabernet

Sauvignon, Pinot Noir, Syrah, Merlot, Chardonay y Sauvignon Blanc) y las B son uvas finas pero con menor tipicidad y valor enológico (Bonarda, Tempranillo, Sangiovese y Torrontés, entre otras) (Martín, 2009, p. 84).

Así, mientras que las llamadas variedades nobles (de origen francés) serían las finas A, en el otro extremo las llamadas criollas estarían en la base de las uvas comunes¹⁴. Esta *forma de clasificación y jerarquización* resulta por demás significativa si tenemos en cuenta una larga historia de valorización de *lo europeo* (noble-francés) sobre *lo local* (criollo-común). Tal jerarquía resulta de un complejo entrelazamiento de factores técnicos, culturales, políticos e históricos que, a su vez, como veremos, tienen consecuencias socioeconómicas y simbólicas en la vitivinicultura actual.

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.

2.2 Primera zona, Zona este y Valle de Uco: lo tradicional, lo popular y el *boom* global

En la nueva configuración de poder posterior a los años noventa se produce un desequilibrio en la jerarquía entre zonas vitivinícolas al interior de la provincia, ya que el grueso de las inversiones externas se concentra en la denominada Primera zona vitivinícola y en el Valle de Uco, en detrimento de otras zonas productoras.

La Primera zona¹⁵ constituye la región más antigua y tradicional de la vitivinicultura y donde se ubica históricamente el grueso de las bodegas y marcas hoy reconocidas en el mercado. Las inversiones externas se orientan aquí principalmente a la adquisición de antiguas empresas familiares, adquiriendo ante todo marcas, prestigio y mercados. Por el contrario, el Valle de Uco¹⁶ no constituía hasta los

14 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 [variedad emblemática de la vitivinicultura argentina actual], es una variedad tinta denominada noble, originaria de Francia, donde se emplea en varias combinaciones tradicionales como Bordeaux y Medoc” (2009, p. 80).

15 Ubicada en el Oasis Norte, principal núcleo poblacional de la provincia, departamentos de Luján y Maipú.

16 Oasis ubicado a unos 100 km al sudoeste de la capital mendocina, cercano de la cordillera de Los Andes, departamentos de Tupungato, Tunuyán y San Carlos.

años noventa una región predominantemente vitivinícola sino más bien frutícola, hoy en retracción. Aquí las inversiones, en su gran mayoría de capitales extranjeros, se orientaron, por un lado, a la implantación de nuevos viñedos “de altura”, expandiendo la frontera agrícola hacia el piedemonte cordillerano, por fuera del oasis irrigado, con base en fuertes inversiones en perforaciones de agua y riego por goteo¹⁷. Por otro lado, las inversiones se orientaron a la instalación de nuevas bodegas —pasando de menos de 5 antes del 2000 a unas 60 en la actualidad— altamente tecnificadas, arquitectónica y estéticamente preparadas para el turismo enológico, contando algunas con lujosas salas de degustación, exposiciones de arte, restaurantes y casa de huéspedes. De este modo, el Valle de Uco, a partir de fuertes inversiones externas que permiten la explotación de excelentes condiciones agroecológicas para la producción de uvas de “alta calidad”, y con bellos paisajes cordilleranos, se constituye en la región donde se produce el denominado “boom vitivinícola” de los últimos años, posicionándose como un verdadero “Valle de bodegas y viñedos” al estilo del Napa Valley californiano¹⁸.

En tercer lugar, la denominada Zona este¹⁹ se caracteriza mayormente por la producción de *uvas comunes* de alto rendimiento —mezcla o criollas— y la producción a granel de grandes volúmenes de vinos comunes e indiferenciados (sin identificación varietal). Con un desarrollo posterior al de la Primera zona, el este experimenta un crecimiento exponencial durante los años sesenta y setenta. Signada por el “modelo productivista” de la época, la Zona se consolida como “una vitivinicultura de baja inversión y grandes volúmenes”, acorde con la masividad del “fordismo agrícola” (Neiman, 2003, pp. 292 y 293).

Actualmente, la Zona este posee alrededor de 300 bodegas y constituye la extensión vitivinícola más grande del país, representando la mitad de la producción de Mendoza y un tercio a nivel nacional (INV, 2010). Sin embargo, la zona casi no recibió inversiones externas, siendo considerada por sus características

17 Los nuevos viñedos de altura (entre los 800 y 1500 msnm) se presentan como óptimos para la producción de uvas de alta calidad debido a la gran amplitud térmica entre el día y la noche, y la mayor cantidad de horas de insolación, elementos que hacen al color e intensidad de las uvas. Mientras que el Valle de Uco representaba apenas el 5% de la superficie con vid de Mendoza en 1994, en 2008 ocupaba casi el 15%, siendo la zona que más creció en este periodo (Anuario Estadístico del INV, 2008 y serie histórica).

18 Región de EE.UU. que representa la nueva industria mundial del vino, tanto por la fama internacional de sus marcas y bodegas, como por haber logrado la fusión de la producción con la gastronomía y el turismo.

19 Ubicada también en el Oasis Norte, a unos 40 km hacia el este de la ciudad capital, departamentos de San Martín, Rivadavia, Junín, Santa Rosa y La Paz.

sociotécnicas como una “vitivinicultura de segunda”, en la nueva correlación de fuerzas del sector. En el este se asienta la mayor cantidad de pequeños y medianos productores vitícolas de la provincia, dados los menores costos que representaba allí el acceso a la tierra. Si bien el proceso de reconversión de cultivos en la zona fue importante, esta se considera agroecológicamente *inferior* para la producción de uvas finas. Posee además, en general, *bodegas trasladistas*, sin fraccionamiento propio ni marcas reconocidas en el mercado, y sin preparación para el turismo enológico, siendo estos componentes centrales del valor agregado en la actualidad.

3. Las “fronteras internas” de la vitivinicultura mendocina

3.1 La identificación de la frontera

En una de mis primeras visitas a campo, en el transcurso de una entrevista a un bodeguero del este, se produce el siguiente diálogo entre dos entrevistados, cuando hablábamos de los salarios pagados a obreros de bodega:

- Por convenio se paga... \$1300, \$1400, depende los días que trabaje...
- ¿Y allá arriba?
- No sé como pagan allá arriba...
- ¿Pagan mejor?
- No creo que paguen mejor...

La naturalidad con la que hablan de “allá arriba” (para referirse a las nuevas inversiones en el Valle de Uco) capta mi atención, haciéndome reparar desde el inicio en las *fronteras* que atraviesan al sector. En la siguiente entrevista, el representante de una Cámara Empresaria del este señala:

- Entonces, todos los bodegueros de acá [del este] son capaces de hacer vino, pero no tienen el mercado. El mercado parte de allá, porque allá surgió la vitivinicultura.
- ¿Allá dónde? [Le pregunto]
- Y, del río para allá, cuando uno dice “allá” es del río para allá [hacia el oeste] (entrevista con representante cámara empresaria del Este, febrero de 2009).

Luego, un productor vitícola de Medrano (localidad de frontera entre el este y la Primera zona) me comenta en referencia al precio pagado por la uva Malbec: “cruzando el río es otra cosa, allá es un precio y acá otro, nada que ver”. Y un técnico territorial del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) me 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 \$5, ni te vienen a ver la finca (entrevista con técnico del INTA Junín, febrero de 2010).

Comprendo entonces que el río Mendoza funciona como una *frontera* entre el este y la Primera zona, en el sentido en que lo plantean autores como Lamont y Molnár (2002), quienes señalan que el estudio de las *fronteras sociales* se ha convertido en los últimos años en una clave analítica para diversas disciplinas sociales y tópicos de interés, en la medida en que nos permite analizar las luchas que establecen los actores por el establecimiento de diferencias que determinan el acceso desigual a recursos y oportunidades. En “The Study of boundaries in the Social Sciences”, estos autores señalan la existencia de *fronteras simbólicas*, las cuales definen como: “distinciones conceptuales hechas por actores sociales para categorizar objetos, personas, prácticas, e incluso, el tiempo y el espacio” (p. 168, traducción propia). Su análisis nos permite capturar la dimensión *dinámica* de las relaciones sociales dadas, por ejemplo, por las luchas entre grupos por la producción, difusión e institucionalización de sistemas y principios de clasificación que se producen en el trabajo de categorización. Estas fronteras separan a las personas en grupos, estableciendo sentimientos de similitud o pertenencia, así como de diferenciación y estatus social. Por otra parte, Lamont y Molnár entienden a las *fronteras sociales* como: “formas objetivadas de las diferencias sociales, manifestadas en el acceso desigual y la distribución desigual de recursos (materiales y no materiales) y de oportunidades sociales” (p. 168).

Al respecto, en nuestro trabajo de campo hemos encontrado que lo que denominamos la *tensión calidad-cantidad* constituye una línea de análisis en este sentido. La misma nos permite analizar el *establecimiento de fronteras* tanto *socioeconómicas* (al determinar precios diferenciales de la producción según tipo), como *territoriales* (dependiendo de la zona donde la producción se realice) y *simbólicas* (al implicar diferenciales en la forma de categorización y jerarquización entre variedades de

uvas “comunes”, “finas A”, “B”, “criollas”, “variedades nobles”, etc.). Asimismo, estos diferenciales no aluden solo a la *producción* sino también al *tipo* de *personas* y de *territorios* que producen estas uvas y vinos, afectando de este modo su *estatus social*.

En este sentido, encontramos en las narraciones de los entrevistados permanentes disputas sobre las formas dominantes de clasificación y jerarquización de la producción y los territorios. Así lo expresaba por ejemplo un importante bodeguero de la zona 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: “bueno, el Malbec, el Cabernet” [...] ¡esto para mí es una falsedad! ¡qué pasa con el shyrá! ¡qué pasa con la bonarda! [...] 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 [...] entonces ¡esto es todo impuesto por el marketing!” (entrevista con bodeguero Zona este, marzo de 2010)

Mientras que un productor pequeño (12 ha) de la misma zona afirmaba:

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... dicen que son... la... ellos dicen que son ¡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 están las bodegas fraccionadoras (entrevista con productor vitícola Zona este, marzo de 2009).

En ambos casos se produce una reinterpretación e impugnación de los criterios dominantes que clasifican y jerarquizan a las variedades y los territorios, en el primer caso aludiendo a cierto poder igualador de la tecnología para producir calidad, y en el segundo dando una interpretación de la denominación “Primera zona” que la vincula a la antigüedad pero no necesariamente con la mayor calidad.

Con la extensión del trabajo de campo, la omnipresencia de esta frontera y sus diversas dimensiones se hace patente en las narrativas de los entrevistados. Encontramos que fluyen a través de la misma tanto las uvas y los vinos, como

las acusaciones recíprocas sobre quiénes compran uva a quiénes para mejorar sus vinos. Así, en el este, productores y bodegueros entrevistados señalaban respecto de la Primera zona: “Ellos nos compran vino a nosotros, el 50% del vino de Lujan y Maipú es de afuera”, “tienen allá la bodeguita para el turismo pero después producen acá que es más barato”, “acá se producen vinos tan buenos como allá”. Por su parte, en el Valle de Uco me comentan respecto del este: “En el este solo producen vinos de segunda o cuarta categoría”, “Vienen a comprar uva acá para mejorar sus vinos”, “llevan uva del Valle de Uco porque allá tiene menos color”.

En estos pasajes de entrevistas la presencia del “nosotros” y el “ellos”, del “acá” y el “allá” señala, desde las visiones nativas, la existencia de la frontera a que aludimos. A partir de la investigación realizada (cualitativa y cuantitativa) podemos afirmar que esta *frontera interna de la vitivinicultura mendocina* posee diversas dimensiones interrelacionadas, que funcionan del siguiente modo. Primero, implica una demarcación físico-territorial que posee un fundamento técnico basado en las características agroecológicas y climáticas de cada zona. Segundo, funciona como una *frontera simbólica*, en tanto clasifica territorios y productos *de primera y segunda categoría*, de acuerdo con los parámetros actuales de lo que se considera “calidad”: ciertas variedades y ciertas zonas donde estas se “expresan en toda su tipicidad”. Tercero, esta frontera simbólica refuerza y sostiene una *frontera económica y social*, ya que funciona como un mecanismo de discriminación y aprovisionamiento de buena parte de la producción a precios bajos, incluso por bodegas de la Primera zona, ya que las uvas provenientes de la zona este pueden llegar a pagarse hasta 3 veces menos que las de la Primera zona o el Valle de Uco. De este modo, en esta operación compleja y multideterminada se reproduce la segmentación del mercado y la desigualdad entre agentes y territorios de la cadena.

3.2 Fronteras y asimetrías desde la óptica de los productores vitícolas: la subordinación a la bodega y las “dos vitiviniculturas”

Existen en Mendoza unos 17.000 viñedos (INV, 2009) lo cual arroja una estimación de 13.000 productores vitícolas²⁰. Unos 5.000 (el 38%) se encontrarían *integrados horizontalmente* a cooperativas vinculadas a la Federación de Cooperativas Vitivinícolas

²⁰ Según se estima, cada productor tiene 1,5 viñedos en la actualidad.

de Argentina (FeCoViTa)²¹, y unos 6.000 serían “no integrados” y menores a 30 ha (Centro de Desarrollo Vitícola, CDV, con base en el Censo Nacional Agropecuario, CNA, 2008). La predominancia histórica de unidades pequeñas se mantiene en parte en la actualidad, ya que el 80% de las explotaciones posee menos de 10 ha (INV, 2010). Sin embargo, el segmento de productores posee una dinámica descendente, acelerada en las últimas décadas y concomitante con un proceso de concentración territorial: para el 2002 se constataba que de 1988 a la fecha se había perdido el 17% de las explotaciones agropecuarias, mientras que entre el 2002 y el 2008 —en tan sólo 4 años— las mismas habían disminuido un 20% (CDV con base en CNA 2002 y 2008). En el mismo periodo las fincas de más de 100 ha aumentaron un 28% (CNA 2002 y 2008) y la superficie cultivada total de la provincia se incrementó un 34%, marcando un récord a nivel nacional (*Diario Los Andes*, 09/09/09).

Los productores vitícolas entrevistados en general han “trabajado la tierra toda la vida”, sus padres o abuelos eran ya viticultores. Encontramos dentro de estos, sin embargo, diversas situaciones. Como me explica un productor de 15 ha de uvas finas entrevistado cuando le pregunto qué tipo de productores considera que 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. (productor vitícola entrevistado, Zona este, marzo de 2010).

Entre los principales condicionantes de la actividad vitícola y la mayor o menor rentabilidad obtenida por los pequeños y medianos productores (hasta 15 y 30 ha respectivamente, que en su conjunto constituyen más del 90% del total) se destaca una serie de variables que se interrelacionan de modo complejo: la zona de ubicación²²; el mayor o menor acceso a agua de calidad²³; el tamaño y la escala de la explotación, considerándose hoy que la escala mínima rentable ronda las 15 ha; el

21 Formada luego de la privatización en 1989 de la empresa estatal Giol, la cual poseía la mayor capacidad de bodega de todo el país.

22 Por las condiciones agroecológicas y la valorización de cada zona, así como la mayor o menor incidencia de inclemencias climáticas como granizos o heladas.

23 Mientras que hay zonas que no tienen “derecho de riego” (Ley Provincial de Aguas de 1844, refiere a aguas superficiales proveniente de los ríos) y los productores deben usar perforaciones con altos costos de electricidad; en otras, si bien tienen este derecho, el caudal de agua se está reduciendo en los últimos años o posee un creciente nivel de contaminación, especialmente en las zonas este y norte de la provincia.

tipo de variedades producidas y el grado de “calidad” obtenida según la “gestión” del cultivo realizada²⁴; además de la fundamental obtención de un buen mercado (bodega compradora) que reconozca precio y calidad. Es respecto de este último punto que los productores vinculados a cooperativas poseen cierta ventaja relativa, ya que a través de estas al menos tienen asegurada la venta de su producto año a año, lo cual explica el sostenimiento de un sector cooperativo considerable. Sin embargo, tal estrategia no resulta tentadora para los productores de uvas finas, ya que salvo algunas excepciones, las cooperativas no operan en este mercado.

Para la fijación del precio del producto, además de la variedad y la zona vitivinícola, un factor clave es el *rendimiento*²⁵. Esta cuestión tiene un *impacto económico* considerable en la relación de los productores con la industria, explicando parte de las resistencias de estos a reconvertir y a reducir el rendimiento a través de prácticas tendentes a la “calidad”, como el “raleo” de ramas y racimos, y la restricción del riego. Como expresa Carlos, un productor mediano (17 ha) que posee diversas variedades de uva:

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, si yo no tengo kilos, no tengo negocio (entrevista a productor vitícola Zona este, febrero de 2009).

El problema radica en que las bodegas exigen menor rendimiento para obtener mayor calidad, pero no pagan —salvo en algunas zonas y uvas muy demandadas— los diferenciales de precio correspondientes. De tal modo se desincentiva la reconversión en las zonas menos favorecidas y se reproducen las desigualdades y fronteras entre zonas.

De modo muy esquemático podemos caracterizar las diversas *situaciones y visiones* entre los productores vitícolas, así: a) aquellos productores ubicados en zonas medianamente favorecidas que reconvirtieron hacia uvas finas y lograron cerrar

²⁴ Lo cual tiene que ver con la relación inversa entre cantidad y calidad ya aludida. Muchos entrevistados vinculan esta cuestión a la “mentalidad” del productor, es decir, a 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 55 años.

²⁵ Mientras que un parral de uvas “criollas” en buen estado puede llegar a rendir entre 200 y 300 quintales/ha, un valor de referencia que se maneja para las uvas “finas” es de 100 quintales, o menos.

la comercialización con “buenas bodegas”, mayormente expresan que su situación y la del sector mejoró considerablemente en los últimos años; b) aquellos productores que no reconvirtieron, o que lo hicieron solo en parte, pero que no lograron cerrar buenos acuerdos comerciales, o bien que se encuentran en zonas muy desfavorecidas, consideran mayormente que la actividad empeoró en las últimas décadas y viene “en picada”; c) el sector vinculado a cooperativas posee una situación de cierta estabilidad y comodidad ya que a través de estas aseguran la venta de la uva, reciben insumos por adelantado y perciben los pagos en cuotas mensuales, lo cual se asemeja a un salario²⁶; d) y por último, productores menores a 5 o 10 ha, muy descapitalizados, que deben complementar sus ingresos empleándose para diversas labores rurales “al tanto” (pluriactividad), en general ven un panorama de “decadencia de la actividad”.

Dentro del primer grupo, por ejemplo, Daniel, un productor chico (16 ha), de 36 años, ubicado en Medrano (la mejor zona dentro del este) me cuenta:

- Yo hace como 15 años que le vendo a Chandon²⁷... Y, ellos son bodegas número uno. 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 Chandón, porque buscan uva de allá arriba²⁸; somos un tío mío y 4 o 5 acá de la zona... y... ellos buscan siempre un buen productor.
- ¿Y de qué depende eso? ¿Ellos te ponen ciertas 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 (entrevista a productor vitícola, Medrano, marzo de 2009).

Este fragmento muestra algunas cuestiones que nos interesan: por un lado, el poder de las grandes bodegas de imponer determinadas pautas y prácticas de calidad, y la *implicación* con la firma de aquellos productores que logran venderle,

26 Esta estabilidad o *seguridad* implica resignar —es decir, perder oportunidades de mejores precios— la obtención de mayores ingresos cuando la uva vale más, ya que la cooperativa mantiene cierto “precio sostén” en el marco de una alta variación de precios año a año.

27 Firma de origen francés que inicia sus actividades tempranamente en la vitivinicultura mendocina, hacia los años cincuenta. Es reconocida en el medio como una de las principales empresas por su imagen y posicionamiento en el mercado. Para un estudio de caso al respecto ver Bocco (2008), quien analiza las relaciones de la bodega con los productores de uvas finas en el contexto actual.

28 Se refiere a las plantaciones en altura del Valle de Uco.

determinando una *pérdida de autonomía* sobre su propio cultivo²⁹. Por otro lado, el diferencial entre las bodegas “top” o “número uno” respecto de las del Este, en cuanto al *precio* pagado y el *trato* con el productor.

Dentro de los que producen “cantidad”, la subordinación del productor a la bodega es aún mayor ya que, como hemos señalado, el mercado de vinos comunes se encuentra muy concentrado, frente a la realidad de miles de productores pequeños y atomizados. Como me dice Carlos: “El sector está manejado por 4 o 5 bodegas que son las que fijan el precio [...] acá el negocio no es producir sino comprarle al que produce [...] para ellos la variable de ajuste es reventar siempre al productor”.

Sin embargo, más allá 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 inversiones” llegadas a la provincia desde los años noventa. Particularmente, las nuevas plantaciones de vid —no así las inversiones en bodegas— son vistas por los productores como una fuerte amenaza que atenta contra su supervivencia. Así, cuando le pregunto a Daniel cómo evalúa los cambios de los noventa me dice:

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 ha ¿cuántos productores chicos son?... Dejaron mucha gente afuera (entrevista a productor vitícola, Medrano, marzo de 2009).

Por otro lado Mario, un productor de Medrano, de unos 50 años y cooperativista expresa lo siguiente cuando le pregunto:

- Los cambios del sector, mirándolo desde hoy ¿cree que fue positivo... no... por qué?
- Sí, yo creo que hemos avanzado muchísimo, en tecnología, en conducta, en... todo, ahora todos apuntan a tener más calidad. [...] 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 tela antigranizo, riego por goteo, labranza cero³⁰, la

29 Al respecto ver Martín (2009), quien analiza las formas de “disciplinamiento” de productores en el nuevo modelo orientado a la calidad.

30 El riego por goteo se realiza a través de un sistema computarizado, sustituyendo el riego tradicional gravitacional (por surco o manto). Se estima que menos del 15% de la superficie con vid de Mendoza

bodega, la comercialización y ¡la exportación! a los productores chicos como nosotros, que es más a pulmón la cosa ¡hay mucha diferencia! Ellos tienen todo el circo armado, por los capitales que para mí no son genuinos de la vitivinicultura. Vos ves lo que es “los caminos del vino”... son otros niveles, nada que ver con nosotros, y ¡otros precios que venden también! [...] 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 (entrevista a productor vitícola, Medrano, octubre de 2009).

Vemos aquí cómo se *acoplan* al menos tres diferencias y fronteras internas del sector: según la escala de producción (chicos y grandes), según el origen de los capitales (productores locales e inversores externos) y según la zona de inserción (frontera entre el este y la Primera zona). Tales diferencias son interpretadas por muchos productores como la existencia de “dos vitiviniculturas”, visión que da cuenta de la fuerte asimetría existente y de la *frontera socioeconómica, geográfica, técnica y simbólica* que divide al sector, expresada esta última en el nivel de reconocimiento y estatus social. Emilio, como otros entrevistados, señala la diferencia categórica con *aquella vitivinicultura gourmet* y de alto nivel que entroniza el nuevo modelo, las dificultades propias y las ventajas de *ellos*, ventajas que son de algún modo *acumulativas* y dependientes de una fuerte inversión inicial en tecnología y capital. Señala además la mayor *visibilidad y reconocimiento* que tiene *aquella* vitivinicultura, la de “los caminos del vino”, que convoca al turismo nacional e internacional, aparece en las revistas y los diarios, y cuya contracara es la *invisibilidad* de miles de productores pequeños y medianos que abandonan la actividad o están al borde de la subsistencia. Mientras que los logros de estos dependen del esfuerzo y el 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 el reconocimiento* del conjunto social, en torno a una vitivinicultura de “alta calidad”.

Pero no solo los productores del este plantean esta visión. En las entrevistas realizadas a productores de Valle de Uco, dos jóvenes productores —tercera generación de viticultores en la zona— que se encuentran rodeados de al menos cinco grandes emprendimientos multinacionales me comentan cuando les pregunto cómo viven esta situación y qué perspectiva ven a futuro: “Y, es como que te sacan las cosas

tenía riego por goteo en 2008 (*Diario Uno*, 12/06/11). La “labranza cero” o “mínima”, a partir del uso de herbicidas sustituye a la labranza tradicional, disminuyendo notablemente las tareas culturales.

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”.

Me explican que con las nuevas tecnologías las grandes fincas emplean dos personas para 30 ha, cuando ellos, los productores pequeños y medianos, con riego y labranza tradicional, emplean al menos seis. También comentan que “nadie nunca acá se había imaginado que se podía producir ahí arriba en el piedemonte”, por fuera del oasis irrigado. Ello resulta por cierto casi prohibitivo para los productores nativos, ya que hoy una hectárea de viña en el Valle de Uco puede costar entre 30.000 y 50.000 dólares en las zonas más cotizadas, mientras que una perforación para obtener agua asciende por lo menos a 35.000 dólares. También señalan que el *desarraigo* en el campo se produce porque antes el contratista y los obreros vivían en la finca, mientras que ahora la finca y la bodega están para el turismo y los empleados viven en la ciudad.

Sin embargo, para ser justos con la complejidad del escenario, hay que señalar que no todos los actores ven de modo negativo las transformaciones recientes del sector, ni usan los mismos argumentos. En conversaciones con habitantes y comerciantes del Valle de Uco, muchos señalan que las inversiones son buenas para la zona porque traen “progreso” y “movimiento económico”. Asimismo, el presidente de una cooperativa vitivinícola que logró modernizar y tecnificar la bodega expresa con orgullo: “El Valle de Uco es el Napa Valley de Estados Unidos. Las uvas del Napa Valley son diferentes; es lo mismo que de Mendoza, el Valle de Uco es otra cosa”, y agrega “y nosotros tenemos la suerte de estar en el Valle de Uco”.

Conclusiones

Consideramos, en primer lugar, que la entrada en la vitivinicultura mendocina de nuevos agentes y lógicas globales, y la instauración de un nuevo paradigma vitivinícola desde mediados de los años noventa implicó un incremento de las asimetrías de poder ya existentes entre actores de la cadena, introduciendo además nuevas jerarquías y fronteras sociales y simbólicas.

La caída de un porcentaje importante de los tradicionales pequeños productores, y sus crecientes dificultades competitivas con las nuevas inversiones plantea para este grupo social un futuro cuanto menos incierto en la actualidad. Desde la óptica de los productores, el incremento de las asimetrías puede sintetizarse en la

contraposición entre las categorías de “viñateros de cuna” o “productores de toda la vida”, y 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”. Si bien algunos productores lograron mejorar su situación en el escenario actual e insertarse “exitosamente” en el nuevo modelo —a costa de cierta pérdida de autonomía sobre su actividad— otros, por su pequeña escala, la gestión “tradicional” del cultivo o la zona desfavorable de inserción, experimentan “la caída”, el sometimiento y empobrecimiento ante un mercado de “vinos comunes” que si bien aún es mayoritario en el mercado interno, se encuentra fuertemente concentrado, en retracción y desprestigiado como una vitivinicultura “de segundo nivel”.

En segundo lugar encontramos, en lo que denominamos la *tensión calidad-cantidad*, un eje analítico de interés ya que atraviesa al sector vitivinícola desde diversas aristas. A nivel de las prácticas micro de los agentes, la decisión y posibilidad —o no— de reconvertir la producción determina posiciones diferenciales en la cadena industrial y los mercados, así como en el estatus y el reconocimiento social. En un nivel macro, esta tensión expresa modelos socioprodutivos diferenciados (uno más globalizado y orientado a la alta calidad y el mercado externo; otro basado en la cantidad, precios bajos y más orientado al mercado interno), que coexisten de manera jerarquizada y se relacionan de forma compleja en el escenario actual.

En tercer lugar, por las características particulares de nuestro caso, esta tensión posee un significativo *correlato territorial*, ya que la fuerte implantación de capitales externos en zonas circunscritas de la provincia produjo un considerable desbalance en las jerarquías y asimetrías territoriales, y una *inclinación de la balanza de poder* hacia algunas zonas que ganaron en visibilidad, valor económico, estatus y reconocimiento, en detrimento de otras. De este modo, 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, de las tecnologías “de punta” y los saberes técnicos “más avanzados”, de las bodegas “top”, del cosmopolitismo y la vinculación con el mercado global.

En cuarto lugar, 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, y la creciente importancia del turismo—son factores tan poderosos que, a pesar de las pérdidas pasadas, las limitaciones presentes y las incertidumbres futuras, los actores subsistentes de manera competitiva en la cadena, en general, no pueden más que avalar los cambios producidos.

De este modo, el tipo de producción, el mercado al que se apunta y la zona de inserción son hoy los modos de determinar nuevas clasificaciones, jerarquías y fronteras socioeconómicas, territoriales y simbólicas al interior del sector, que implican a su vez relaciones de superioridad/inferioridad y poder/subordinación entre actores sociales.

Referencias

- Azpiazu, D. y Basualdo, E. (2003) *Estudios Sectoriales. Componente Industria vitivinícola*. Buenos Aires: Cepal - Ministerio de Economía.
- Bocco, A. (2008). Reestructuración vitivinícola, integración agroindustrial y nuevas relaciones entre las bodegas y los productores de uvas finas. En Mateu, A. M. y Stein, S. *El vino y sus revoluciones*. Mendoza: Ediunc.
- Bourdieu, P. (1988). *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*. Madrid: Taurus.
- Bourdieu, P. (1984). Espacio social y génesis de las clases. En Bourdieu, P. *Sociología y cultura*. México: Grijalbo.
- Collado, P. (2003). Mendoza, periferia de la periferia próspera. (Un análisis sobre el modelo de desarrollo regional). *Revista Confluencia*, 1 (1), 1-22.
- Collado, P. (2006). Desarrollo vitivinícola en Mendoza. Argentina. Apuntes sobre su origen. *Revista Trabajo y Sociedad*, 8 (VII), 1-28.
- Elias, N. (1988). Ensayo teórico sobre las relaciones entre establecidos y marginados. En Elias, N. *La civilización de los padres y otros ensayos*. Bogotá: Norma.
- Elias, N. (1999). *Sociología Fundamental*. Barcelona: Gedisa.
- Grimson, A. et al. (2008). Naturalización y legitimación de las desigualdades sociales en la Argentina, UNSAM- PICT (proyecto de investigación), inédito.
- Goldfarb, L. (2007). Reestructuración productiva en el sector vitivinícola mendocino. La construcción social de un “paradigma de calidad”. En II Seminario Internacional Nuevos Desafíos el Desarrollo en América Latina, Río Cuarto, Argentina.
- Lamont, M. y Molnár, V. (2002). The Study of boundaries in the Social Sciences. *Annual Review of Sociology*, 28, 186-195.

- Martín, F. (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, inédito.
- Mellado, V. (2008). Empresariado y vitivinicultura: trayectoria y caída del grupo Greco. En Mateu, A. M. y Stein, S. *El vino y sus revoluciones*. 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. *Revista Apuntes de investigación*, 15, 77-96.
- Neiman, G. (2003). La calidad como articulador de un nuevo espacio productivo y de organización del trabajo en la vitivinicultura mendocina. En Bendini, M., Murmis, M. y Tsakoumagkos, P. (comps.) (2003). *El campo en la Sociología actual. Una perspectiva latinoamericana*. Buenos Aires: La Colmena.
- Poblete, L. (2011). El colectivo como vía de acceso al trabajo: el caso de los trabajadores vitícolas de Mendoza, Argentina (1995-2010). *Revista Sociedade e Cultura*, 14 (1), 41-51.
- Richard Jorba, R. (1992). Conformación espacial de la vitivinicultura en la Provincia de Mendoza y estructura de las explotaciones, 1881-1900. *Revista Estudios Regionales*, 10, 131 a 172. Ceider, Facultad de Filosofía y Letras.
- 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. En IV Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, UBA, Buenos Aires.

Fuentes de información

- Centros de Desarrollo Vitícola (CDV) de INTA- CO.VI.AR. Base de datos. Mendoza.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (DEIE). Censo Nacional de Población 2001 y Censo Nacional Agropecuario 2002 y 2008. www.deie.mendoza.gov.ar
- Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV). Anuario Estadístico, 2009 y 2010. www.inv.gov.ar
- Diario Los Andes. Mendoza (versión on line) www.losandes.com.ar
- Diario Uno. Mendoza (versión on line) www.diariouno.com.ar